

SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « REVETEMENTS MURAUX »

Objectifs

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable de :

- Expliquer les différents types de produits **Revetements Muraux**
- Argumenter les avantages et inconvénients sur les différents produits...
- Illustrer la mise en œuvre des produits de façon simple...
- Lister, mémoriser et proposer les produits complémentaires indispensables au client...
- DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES, LE PANIER ET LA MARGE...

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, manager...

PRÉ-REQUIS : Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

LES PLUS DE CETTE FORMATION : possibilité de tester certains produits mis à disposition par le PDV

DUREE : 1 jour soit 7 heures

Programme

1. INTRODUCTION

- ◆ Familles, quotas et marges...
- ◆ Les chiffres clés du marché...
- ◆ La gamme
- ◆ Les implantations

2. LES TYPES DE REVETEMENTS MURAUX

- ◆ Les papiers peints
- ◆ Les toiles, fibres de verre et structures à peindre
- ◆ Les tissus
- ◆ Les polystyrènes
- ◆ Les lièges
- ◆ Les plastiques
- ◆ Les lambris
- ◆ Quiz & conclusion

3. LES PRODUITS COMPLEMENTAIRES

- ◆ Outillages
- ◆ Accessoires
- ◆ Les colles
- ◆ Les peintures
- ◆ Les matériaux

4. PRESENTATION MARCHANDE DES REVETEMENTS MURAUX

- ◆ Matériel adapté aux produits pour le stockage Accessoires
- ◆ Implantation

5. La GESTION DES RAYONS

- ◆ Le conditionnement
- ◆ La saisonnalité
- ◆ La rotation des stocks
- ◆ La démarque

DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

CONDITIONS DE RÉALISATION :

Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.

Salle de formation à disposition...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, sketches vidéos...

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.