



PARCOURS DE FORMATION

SALLE DE BAIN

Une formation complète sur **6 jours** qui apporte les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

SÉQUENCE 1 : DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET CRÉATIVES POUR RÉUSSIR SES CONCEPTIONS

3 jours



*Le module **Conception & Création** apporte aux équipes, le savoir faire technique, les fondamentaux de la décoration, la maîtrise de la conception, une culture et une expertise.*

TECHNIQUE & IMPLANTATION

2 Jours

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE

1 Jour

SÉQUENCE 2 : DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET DESIGN DANS SA RELATION CLIENT

3 jours



*Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, le module **Process de vente** apporte aux équipes un véritable savoir faire commercial, un process de vente de la prise de contact à la fidélisation du client.*

LE PROCESS COMMERCIAL

2 Jours

LE PLUS DESIGN & AGENCEMENT DANS LA RELATION CLIENT

1 Jour

TECHNIQUE & IMPLANTATION

DANIEL DULAC – 2J

❑ PROPOSER UN PROJET SALLE DE BAINS EN MAÎTRISANT L'OFFRE PRODUITS

- Les meubles
- Les points d'eau
- DTU et kit d'étanchéité
- La robinetterie
- Les accessoires

ATELIER :

Dessiner, créer et implanter l'offre – la sélection

❑ SOLS & MURS

- L'environnement architectural de la salle de bains
- Les matières et matériaux
- Les calepinages

ATELIER : Sélectionner, dessiner et créer

❑ UNE OFFRE ADAPTÉE

AUX MOTIVATIONS CLIENTS

- **L'accessibilité** | Confort et sécurité
- **L'écoresponsabilité** | L'éthique
- **L'économie** | Dépenses et énergies
- **L'innovation** | La technologie

❑ LA CONNAISSANCE TECHNIQUE

LA PLOMBERIE

- Pression et débit
- Les matériaux
- Les raccords et accessoires

❑ LA CONNAISSANCE TECHNIQUE

LA PLOMBERIE - SUITE

- L'étanchéité des zones douches et bains
- La réglementation

L'ÉLECTRICITÉ

- Les normes

ATELIER :

Concevoir et dessiner une vue de haut A3

❑ LA PRISE DE CÔTES

- Les outils
- Les mesures
- Les pièges et astuces
- Les différents relevés

ATELIER : Dessiner un trapèze / les diagonales

❑ L'IMPLANTATION

- Les types d'implantations
- Conseil & conception interactive du projet
- Travailler et personnaliser l'implantation
- Les règles à respecter
- L'ergonomie

ATELIER : Implanter 2 typologies

❑ MISE EN SCÈNE DU PROJET

- Maîtriser les règles d'implantation
- Le pré-projet, l'esquisse, le zoning
- Le croquis
- La perspective

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE –

JÉRÔME SCHMIDER – 1J

❑ DONNER A VOIR – VISUALISER

STYLE ET TENDANCE

- Design et designer
- Les styles – les planches tendances
- Présenter les tendances au client
- Déterminer la fonction – le style – les valeurs clients
- Bien-être, confort et environnement

ATELIER : Styles

❑ CONCEVOIR - INSPIRER

LES AMBIANCES

- Les couleurs
- Jeux de matières et matériaux
- Le conseil déco

LA PIÈCE

- Les volumes
- L'éclairage (les différentes sources de lumière)
- Les conseils pour optimiser l'espace

ATELIER : Dessiner c'est gagner !

PRÉPARATION – APPLICATION SÉQUENCE 2

LE PROCESS COMMERCIAL

CÉCILE VERGET – 2J

1. SAVOIR PASSIONNER

SÉDUIRE – RASSURER – CONVAINCRE : Un discours, une attitude

2. SAVOIR VENDRE

OPTIMISER & BOOSTER SES CONTACTS

LE DIGITAL – La e-reputation

OPTIMISER & PROFESSIONNALISER SES PROJETS

1. RÉUSSIR SA PRISE DE CONTACT

- ❑ L'accueil en magasin
- ❑ Identifier le type de client | L'échange client
- ❑ Présenter – valoriser | Expliquer des étapes du projet

2. TRAVAILLER EFFICACEMENT LE PROJET

Les outils et supports

- ❑ Découvrir le projet
- ❑ Définir le projet - argumenter
- ❑ Concevoir le projet – le présenter
- ❑ Valider pour chiffrer

OPTIMISER SES CONCRÉTISATIONS & DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE

SUIVRE ET RELANCER SES PROJETS

- ❑ Les outils – Le process de relance client
- ❑ Le suivi du professionnel

3. SAVOIR PROGRESSER

Efficacité et performances – Les repères & ratios commerciaux

LE TÉLÉPHONE : Créer du lien | Qualifier son projet

3. CHIFFRER LE PROJET

- ❑ Le lieu – les outils – l'attitude
- ❑ Introduire le chiffrage
- ❑ Présenter – simplifier le devis

4. CONCLURE

- ❑ Avec le décideur – tenter sa vente
- ❑ Avec le client – prendre un accord de principe
- ❑ Avec le professionnel – faire s'engager
- ❑ Prendre congé pour préparer la suite

SUIVRE SES CLIENTS – FIDÉLISER

- ❑ Traiter le suivi de la commande
- ❑ Actions de fidélisation

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE – JÉRÔME SCHMIDER – 1J

**MARQUER LA DIFFÉRENCE DANS SA
RELATION CLIENT AVEC LE DESIGN :**

❑ DÉCOUVERTE CRÉATIVE DU PROJET

LA RELATION CLIENT

- Les bases
- Valoriser le projet
- Développer le relationnel et l'émotionnel

ATELIER : Émotion / Projet

❑ CONCEVOIR - INSPIRER

ZOOM L'ACCESSIBILITÉ DESIGN

- L'offre
- L'action concepteur
- Proposer des solutions actuelles et tendances

❑ ASSEMBLER – ACCOMPAGNER

L'ART DE PRÉSENTER

- La planche concept
- Le moodboard – matériaux
- Le croquis pour l'accessoire
- Le projet finalisé

ATELIER : Créer la planche projet client

LE PARCOURS DE FORMATION CAMPUS SALLE DE BAIN



DURÉE : 6 jours, soit 42 heures stagiaire

PUBLIC : Vendeurs concepteurs salle de bains débutants ou confirmés*

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

DEMARCHE PEDAGOGIQUE :

Formation présentielle, animation en salle,
Power point,
Compte rendu papier de formation,
Sketchs et analyse.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : de 6 à 8 personnes

EVALUATION :

Validation des acquis après chaque chapitre par des Quiz.
Mise en situation, évaluation à chaud à froid,
Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

COÛT PARCOURS CONCEPTEUR-VENDEUR SALLE DE BAIN :

1800€ HT soit 2160€ TTC* par personne
(*hors frais repas et hébergement)

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.
Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.