



PARCOURS DE FORMATION

SALLE DE BAIN

LE PARCOURS DE FORMATION CAMPUS 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

3 Jours

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 CARRELAGE ET BAIN

2 Jours

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE

1 Jour

TECHNIQUE & IMPLANTATION

3 JOURS

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

- Les meubles
- Les points d'eau
- 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

LE PROCESS COMMERCIAL CARRELAGE ET BAIN

2 JOURS

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

1 JOUR

❑ TENDANCES ET PERSPECTIVE

Les grandes tendances

Le moodboard (Définition et conception)

ATELIER : Planche tendance salle de bains

Déterminer la fonction

Zone toilette : vasque

Zone détente-tonique : la baignoire

Zone hygiène : WC et bidet

Accessibilité design

ATELIER : Croquis perspectif à la main (zoning)

❑ AMBIANCES COULEURS ET MATERIAUX

Les couleurs

Guide d'utilisation des couleurs

ATELIER : La représentation des textures

Perspective couleur et matériaux

La planche concept

Planche d'ambiance salle de bains

ATELIER : Planche d'ambiance avec projet

La planche matériaux

ATELIER : Planche matériaux à la main et présentation Powerpoint et Canva

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 :

1900€ HT soit 2280€ 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.

MODULE CONCEPTION & CREATION

1. Technique & Implantation – 3 jours

consultant TCO

Formation en présentiel



2. Design & Agencement – 1 jour

consultant TCO

Formation en présentiel



MODULE PROCESS DE VENTE

Vendre une salle de bains – 2 jours

consultant TCO

Formation en présentiel



Budget /personne CAMPUS 6 Jours

1 900 € HT

2280 € TTC

LIEU : Lyon – 53 rue de Saint Cyr – 69009 LYON