

TCO Lyon fait grandir les compétences des concepteurs-vendeurs



À RETENIR

- Une formation complète et intense sur neuf jours.
- Des modules sur la conception et sur la vente.
- Performer grâce à la relation client.

1.1

Créé en 1992, TCO Lyon bénéficie d'une compétence, d'une expertise et d'une notoriété dans le domaine de la stratégie commerciale, de la formation des métiers de l'habitat, de l'ameublement, de la cuisine et de la salle de bains. En partenariat avec le SNEC, TCO crée Le Campus Cuisine. Voici les détails d'une formation concrète qui guide les concepteurs-vendeurs tout au long de leur montée en compétences.



1.2



1.3

L'évolution du marché et du client : TCO Lyon fait la clarté

Connaître les outils, les méthodes de vente et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances, est à la base du métier du concepteur-vendeur. TCO Lyon, à travers son Campus Cuisine [1.1], offre une formation concrète et efficace sur neuf jours, afin d'explorer toutes ces thématiques.

Face à un marché de la cuisine équipée en évolution, quant aux tendances et styles [1.2, 1.3 et 1.4], prix et enjeux écologiques, l'établissement se charge d'interpréter le comportement d'achat du client d'aujourd'hui et de dévoiler des nouveaux parcours de vente.

“
La performance commerciale et la relation client sont des leviers incontournables
 ”

Campus Cuisine partie 1 : la conception et la création

Le module Conception & Création a été conçu pour aider les équipes des magasins de cuisine à plonger dans la technique, dans les fondamentaux de la décoration et dans une méthode de travail basée sur la passion du métier.

Cette première partie du parcours Campus Cuisine de TCO Lyon est organisée sur six jours au total, soit 48 heures, dont quatre jours

consacrés à la technique et l'implantation et deux jours dédiés au design et à l'agencement d'espace. Pour accéder à cette formation, aucun prérequis n'est demandé, même si elle s'adresse spécialement aux concepteurs-vendeurs débutants ou confirmés.

À l'aide de nombreux moyens pédagogiques, dont la formation en présentiel, l'animation en salle, des présentations PowerPoint, un compte-rendu imprimé du parcours, une mise en application de chaque chapitre, ainsi que des exercices pratiques, cette formation non diplômante délivre une attestation en fin de session.

Module Process de vente, un atout pour argumenter et convaincre

La performance commerciale et la relation client sont des leviers incontournables pour réussir dans la vente de cuisines équipées. Savoir communiquer et comprendre vraiment le projet d'aménagement d'un client, accroître sa capacité d'écoute du premier rendez-vous en magasin, jusqu'à la conclusion de la vente, est un véritable métier.

Le module Process de vente mis en place par TCO Lyon répond à ces sujets avec l'objectif de former les concepteurs-vendeurs à une méthode efficace de la prise de contact à la concrétisation.

Pendant une durée de trois jours, soit 24 heures, les apprenants bénéficient des mêmes supports fournis dans le module concernant la conception et, en plus, d'une partie de la formation consacrée aux sketches et à l'analyse de chaque étape du process de vente. En fin de session, une attestation est délivrée aux participants.



1.4

Sarah Jay DE ROSA