



PARCOURS DE FORMATION

2026-2027

SALLE DE BAIN



CERTIFICATION RS7310 – FRANCE COMPÉTENCES

*Ce parcours prépare à la certification enregistrée au **Répertoire Spécifique (RS7310)**.*

Elle atteste de la maîtrise des compétences essentielles du métier de concepteur-vendeur en aménagement d'espaces cuisine et bain.

Faire grandir les compétences

TCO | 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | Mail : tco@tco.fr
SAS au capital de 23 000€ | SIRET : 388 279 929 00052
TVA Intercommunautaire : FR70 388 279 929

Une formation complète sur **2 jours** qui apporte les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

MODULE PROCESS DE VENTE Salle de Bain

*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.*

PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT **2 Jours**

DUREE : 2 jours, soit 14 heures stagiaire

PUBLIC : Vendeurs concepteurs salle de bain débutants ou confirmés*

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de la formation et dans la limite des places disponibles.

DEMARCHE PEDAGOGIQUE :

Formation présentielle, animation en salle,
Power point,
Compte rendu papier de formation,
Mise en application de chaque chapitre.
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.

*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.

Salle de Bain

MODULE PROCESS DE VENTE PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

SAVOIR PASSIONNER

- ❑ Nos Forces – nos arguments
- ❑ Le bon discours commercial
- ❑ la bonne attitude

SAVOIR VENDRE

❑ Les sources de contacts

- Le digital
- Le téléphone
- Et aussi

❑ Réussir sa prise de contact

- **L'accueil en magasin**
- La présentation – l'explication
- L'échange client
- **L'accueil dans l'espace**

❑ Présenter les étapes de la collaboration

- Expliquer le timing
- Valoriser sa mission
- S'engager mutuellement

❑ Découvrir le projet / La fiche de choix

- Les outils et supports
- La découverte interactive
- La trame :
 - ✓ le projet
 - ✓ l'existant - la pièce
 - ✓ le client
 - ✓ le budget
- L'acquiescement - la validation

❑ Définir le projet

- Créer le projet – l'implantation
- La présentation de l'offre pour choisir le design, les matières & matériaux, les couleurs, les modèles, les accessoires

❑ Argumenter et convaincre

- Mettre en scène – L'enthousiasme
- Personnaliser sa présentation
- Les arguments incontournables projet - marque - services :
Design / matières / fonctions / confort / économie / qualité- sécurité écoresponsable
- Valider le projet pour chiffrer - conclure

❑ Chiffrer le projet

- Récapituler le projet
- Présenter le chiffrage, le budget
- Proposer les solutions financières

❑ Conclure sa vente

- Tenter sa vente
- Répondre au client
- Traiter les objections

❑ Relancer les devis

- Les indispensables
- La relance téléphonique

❑ Fidéliser les clients

- Actions de fidélisation

SAVOIR PROGRESSER

- ❑ Les ratios commerciaux

BUDGET & ORGANISATION

CAMPUS SALLE DE BAIN



MODULE PROCESS DE VENTE

Vendre une salle de bains – 2 jours

consultant TCO

Formation en présentiel



Budget /personne CAMPUS 6 Jours

800 € HT

960 € TTC

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