

# Développer vos ventes avec le rangement - les fondamentaux

Code FC 22 05 - Mise à jour 09/01/2023



**Formation**  
Continue

**Démarrage**  
Sur demande

## Objectifs et savoir-faire attendus

oÊtre capable de mener un entretien de vente (accueil / découverte des besoins / réaliser la conception)

oSavoir construire son aménagement ou comprendre la construction d'un aménagement sur-mesure

## Contenu de la formation

1ère session de 2 heures en Visio

- oAccueil et présentation des participants
- Présentation des stagiaires/formateur
- Présentation de la formation et des objectifs
- Les attentes vis-à-vis du programme de la formation
- Evaluation prérequis – Quiz Kahoot

oLe marché du rangement

- Le marché
- Ses enjeux
- Les acteurs
- Les M Premières

oLes composants du rangement

- Découverte des différents composants d'un rangement
- Explication et échange des différents composants

oLes bons choix des façades

- Le bon choix VS bonne utilisation ; porte coulissantes, battantes, pliantes
- Eviter les pièges techniques et esthétiques

oVisite client mystère

- Préparation du travail asynchrone
- Explication de la feuille de route

oTravail individuel asynchrone | Visite client mystère

- Horaires : A définir avec son manager
- Contenu à aborder : Immersion chez vos confrères Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 1



**Durée**  
8 heures



**Lieu**  
FOAD



**Public**  
Vendeur concepteur, Vendeur agenceur, Commercial, Responsable, Manager



**Tarifs**  
Inter : 500 € HT par participant  
Intra en entreprise : sur devis



**Pré-requis**  
Expérience professionnelle



**Modes d'évaluations**  
Etude de cas pratique



**La qualité Novéha**  
➤ Taux de **satisfaction** des apprenants (2024) : **96%**

➤ Nombre total de **salariés formés** (2024) : **1219**

Concevoir Créer

# Développer vos ventes avec le rangement - les fondamentaux

Code FC 22 05 - Mise à jour 09/01/2023

- Supports pédagogiques : Véhicule et plateforme de messagerie
- Méthodes pédagogiques : Active et interrogative
- Durée : Environ 4 heures

2ème session de 2 heures

o Que fait la concurrence ?

- Le positionnement VS entreprise
- Les exemples à retenir

o Les outils d'aide à la vente

- Comment pratiquez-vous votre découverte client ?
- Les fiches découverte
- Les détails à ne pas négliger

o Méthodologie commerce

- Quelle méthode employez-vous pour présenter le rangement au sein de votre magasin ?
- Comment faire une approche prix rapide ?
- Comment calculer un temps de pose ?
- Comment bien aménager son rangement ?

o Clôture de la session / Bilan

- Préparation du travail asynchrone
- Explication de la feuille de route

o Travail individuel asynchrone | Visite client mystère en virtuel

- Horaires : A définir avec son manager
- Contenu à aborder : Immersion chez vos confrères Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 2
- Supports pédagogiques : Plateforme de messagerie, téléphone, internet
- Méthodes pédagogiques : Active et interrogative
- Durée : Environ 2 heures

3ème session de 2 heures

o Que fait la concurrence en ligne ?

- Le positionnement VS entreprise
- Les exemples à retenir

o Découverte du logiciel « Balitrade »

- Présentation du logiciel et ses interfaces

o Application sur logiciel

- Le positionnement VS entreprise Exercices individuels d'application
- Partage, échange sur le travail réalisé entre chaque exercice

o Clôture de la session / Bilan

- Préparation du travail asynchrone
- Explication de la feuille de route

Concevoir Créer

# Développer vos ventes avec le rangement - les fondamentaux

Code FC 22 05 - Mise à jour 09/01/2023

oTravail individuel asynchrone | Concevoir un projet en toute autonomie

- Horaires : A définir avec son manager
- Contenu à aborder : Concevoir le projet rangement utilisé lors des visites physiques et virtuelles Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 3
- Supports pédagogiques : Logiciel Batitrade, Plateforme ou messagerie
- Méthodes pédagogiques : Active
- Durée : Environ 2 heures

4ème session de 2 heures

- oAccueil et restitution
- Présentation des projets réalisés et correctifs si besoin

oLes soupentes et les combles

- Que savez-vous sur les soupentes et les combles rampants
- Les particularités de ces espaces à aménager, les pièges à éviter, les contraintes techniques
- J'ai retenu ? Quiz Kahoot

oLa prise de cotes

- Avez-vous réalisé une prise de côte pour un rangement ?
- Quelles sont les cotes incontournables à prendre pour le rangement, les façades et les soupentes
- Une prise de cote sans faute !

oEvaluation et clôture de la formation

- Test de positionnement
- Tour de table, échanges

## )] Rythme et organisation de la formation

### )] Modalités pédagogiques

Expositive, Démonstrative, Interrogative, Active

### )] Modalités d'évaluation

Quiz et cas pratiques

## )] Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours