

Agencer l'espace rangement, dressing et living

Code FC 22 19 - Mise à jour 05/01/2026



**Formation
Continue**

**Démarrage
Sur demande**



Objectifs et savoir-faire attendus

- o Découvrir le besoin client en living, dressing
- o Réaliser un projet living, dressing

Contenu de la formation

- o Accueil et présentation des participants
- Présentation des stagiaires/formateur
- Présentation de la formation et des objectifs
- Evaluation prérequis
- Les attentes vis-à-vis du programme de la formation

o Le marché du rangement

- Le marché,
- Ses enjeux,
- Les acteurs
- Les M Premières et ses applications

o Quiz produit

- Résumé des sujets abordés le matin sous forme de QCM

o Le marché et ses outils

- Comparatifs fabricants
- Outils d'aide à la vente
- Les bons choix
- Quiz produit

o La méthodologie dans le rangement

- La méthode de la découverte du besoin
- L'organisation et ses règles dans le rangement

o Jeux de rôles

- Apprendre à vendre avec les bons arguments
- Jeux de rôles vendeurs -clients
- Debriefing de la journée de formation



2 jours, 14 heures



Public

Vendeur concepteur, Vendeur agenceur, Commercial, Responsable, Manager, Dirigeant.



Tarifs

Inter : 700 € HT par participant
Intra en entreprise : sur devis



Pré-requis

Connaissance de base du rangement ou avoir suivi la formation l'ABC du rangement.



Modes d'évaluations

Questionnaire à Choix Multiples



La qualité Novéha

► Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%**

► Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 510**

Agencer l'espace rangement, dressing et living

Code FC 22 19 - Mise à jour 05/01/2026

1 Rythme et organisation de la formation

1 Modalités pédagogiques

Expositive; Démonstrative; Interrogative; Active

1 Modalités d'évaluation

QCM et cas pratiques.

1 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