

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



Durée
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 Novēha
➤ 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

» Rythme et organisation de la formation

» Modalités pédagogiques

Expositive; Démonstrative; Interrogative; Active

» Modalités d'évaluation

QCM 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