Concevoir Créer

Développer vos ventes avec le rangement - les fondamentaux

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





Démarrage 02/02/2026 au 03/02/2026

Dbjectifs 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,
- •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

1 rue Alfred de Vigny St. Hilaire de Loulay 85601 MONTAIGU VENDÉE













Vendeur concepteur, Vendeur agenceur, Commercial, Responsable, Manager

(i) Tarifs

Inter: 850 € HT par participant

Intra en entreprise: sur devis

Pré-requis Expérience professionnelle

(i) Modes d'évaluations Etude de cas pratique

(i) 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

oQue fait la concurrence?

- •Le positionnement VS entreprise
- ·Les exemples à retenir

oLes outils d'aide à la vente

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

oMéthodologie 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?

oClôture de la session / Bilan

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

oTravail 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

oQue fait la concurrence en ligne?

- Le positionnement VS entreprise
- Les exemples à retenir

oDécouverte du logiciel « Balitrade »

Présentation du logiciel et ses interfaces

oApplication sur logiciel

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

oClôture de la session / Bilan

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

1 rue Alfred de Vigny St. Hilaire de Loulay **85601 MONTAIGU VENDÉE**





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

1 rue Alfred de Vigny St. Hilaire de Loulay **85601 MONTAIGU VENDÉE**



