

Technico commerciaux : conseiller les produits verriers conformément au DTU 39

Repondre aux besoins exprimés par le client

Les +	Repondre au besoin exprimé par le client. Orienter le client vers des produits à valeur ajoutée. Limiter les prérogatives Produits à valeur ajoutée, devoir de conseil			
Modalités de positionnement	Questionnaire de positionnement individualisé à renseigner par les futurs participants avant leur inscription définitive			
Public	Commerciaux, technico commerciaux			
Prérequis	Connaissance des produits verriers			
Modalités de prise en charge	Action individuelle et action collective			
Catégorie d'action	Développement des compétences	<i>Prestation réalisée</i>	en présentiel	
Modalités et délais d'accès	Entrées/Sorties permanentes. Planification à la demande.		Code NFS	224w
	Possibilité de planification sous un délai de 15 jours		<i>Durée en jours</i>	2
<i>Tarif adhérent HT/H</i>	60,00 €	<i>Montant HT</i>	840 €	<i>Durée en heures</i> 14 h
<i>Tarif non adhérent HT/H</i>	85,71 €	<i>Montant HT</i>	1 200 €	

intra entreprise nous contacter

Tableau de performance et d'accomplissement de la prestation année précédente

Expérience de l'organisme	>10 ans	Taux de retour des enquêtes	en cours	Nb de stagiaires	69
taux abandon	0%	taux d'interruption en cours	0%	Taux satisfaction	à partir du 31 12 21

Modalités d'évaluation	Évaluation des aptitudes au fur et à mesure des acquisitions : grille d'évaluation des aptitudes extraite du tableau croisé, prévoyant une co-évaluation participant / formateur, la prescription d'axes de progrès et un bilan à termes.				
	Évaluation de la satisfaction des participants construite à partir d'éléments d'évaluation de QUALIOPI				
	Situation d'évaluation de chaque aptitude				
Méthode mobilisée	Méthode active, Mises en situation de production				
Moyens logistiques :	Salle de formation conforme aux normes en vigueur, mise à disposition par FFPV CONSEIL ET FORMATION				
Accessibilité au public	Plan d'accès annexé à la convocation Accueil et accès handicapé : nous contacter				

Aptitudes visées dans la session

1	<p>Choisir les produits adaptés à une destination, sur des critères fonctionnels et esthétiques</p> <p>Prescrire des produits adaptés à une destination</p> <p>Accompagner le client vers la qualité et de la valeur ajoutée</p> <p>Exercer son devoir de conseil et identifier les responsabilités</p>
2	<p>Choisir des produits et systèmes adaptés à un risque de chute identifié</p> <p>Répondre aux demandes spécifiques des clients sur des systèmes non traditionnels</p>
3	<p>Sensibiliser le client aux risque et à ses responsabilités</p> <p>Aider le Maître d'œuvre dans le choix des vitrages en fonction de l'analyse des risques.</p> <p>Être force de persuasion face au donneur d'ordres</p> <p>XLGlace (Logiciel)</p>
4	<p>Évaluer et prévenir les risques de casse d'origine thermique, apporter le conseil au client</p> <p>Ecouter le client</p> <p>Analyser une pathologie</p> <p>Identifier ma responsabilité ou celle d'un tiers dans une pathologie</p> <p>Répondre au client en conservant une approche commerciale</p>

5
6
7
8