

Action : CCPV

Choisir et conseiller les produits verriers adaptés aux applications

Compétence(s) visée(s)	Conseiller le client sur le choix des produits verriers et leurs finitions		
Public :	Tout Public : personnel d'entreprise de miroiterie, menuiserie aluminium, métallerie, bureaux d'études,		
Prérequis :	aucun		
Moyens :	Maquettes et échantillons des produits verriers		
Méthodes :	Méthode active, Mises en situation de production		
Modalités de prise en charge :	Action individuelle et action collective	Prestation réalisée	en présentiel
Modalité d'évaluation	<p>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.</p> <p>Évaluation de la satisfaction des participants construite à partir d'éléments d'évaluation de QUALIOP</p> <p>Situation d'évaluation de chaque aptitude</p>		
Durée :	14 h	assistance technique et pédagogique :	M. Jean-Christian THENIERE

PROGRAMME DE FORMATION :

Aptitudes	Objectifs
Séquence 1	
composition du verre, les techniques de sa fabrication, du sable au plateau de verre qui arrivent dans les miroiteries, savoir quelles épaisseurs et dimensions maximales sont disponibles sur le marché, savoir quels produits font l'objet d'études et qui seront commercialisés dans un futur proche.	Commercialiser, comprendre les procédés et contraintes
Séquence 2	
propriétés du matériau, ses possibilités, son évolution en fonction des différentes utilisations dans les bâtiments modernes, pour pouvoir conseiller les Clients en fonction de leurs besoins et du respect des normes.	Différencier les produits verriers pour conseiller le client
Séquence 3	
techniques de travail du verre, comment transformer les plateaux livrés par les manufacturiers en produit fini prêt à poser sur chantier.	Comment peut on fabriquer pour répondre à des demandes spécifiques
Séquence 4	
l'utilisation des produits verriers dans les différents cas que nous rencontrons, pour pouvoir les proposer à nos Clients en respectant les règles et normes qui régissent notre métier. Perspectives sur les métiers et fonctions de la profession pour garantir la maîtrise dans l'emploi.	S'adapter aux demandes des clients

V 28/07/20