

Choisir et conseiller les produits verriers adaptés aux applications

Conseiller le client sur le choix des produits verriers et leurs finitions

Les +	Les professionnels en contact avec le client sont à même de le conseiller sur des produits adaptés à leurs applications. Ouvre les possibilités d'utilisation de produits verriers innovants.			
Modalités de positionnement	Questionnaire de positionnement individualisé à renseigner par les futurs participants avant leur inscription définitive			
Public	Tout Public : personnel d'entreprise de miroiterie, menuiserie aluminium, métallerie, bureaux d'études, architectes			
Prérequis	aucun			
Modalités de prise en charge	Action individuelle et action collective			
Catégorie d'action	Développement des compétences	Prestation réalisée	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		Durée en jours	2
Tarif adhérent HT/H	60,00 €	Montant HT	840 €	Durée en heures 14 h
Tarif non adhérent HT/H	85,71 €	Montant HT	1 200 €	Durée en heures 14 h

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 stagiaire	17
taux abandon	0%	taux d'interruption en cours	0%	taux satisfaction	à partir du 31/12/2021
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. Evaluation 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 Conseiller le client sur les caractéristiques techniques du verre
- 2 Guider le client dans ses choix
- 3 Proposer un argumentaire sur les propriétés du matériau
- 4 Vérifier la faisabilité de l'affaire
Adapter sa réponse aux moyens de l'entreprise

FFPV CONSEIL ET FORMATION
114 rue la Boétie 75008 Paris
tél. 01 88 61 00 64 - info@ffpv.org
Siret 840 021 307 00029
Activité formation 11 75 57 57 275

Certification visée		Code certif	
Niveau		Code Rome	
Certificateur		Formacode	
Code CPF		Code Répertoire Spécifique	