

NOUVEAU !

TECHNICO-COMMERCIAUX SAVOIR CONSEILLER LES PRODUITS VERRIERS

STAGE [TECHNIQUE]

OBJECTIFS

- Bien connaître le produit et l'ouvrage.
- Savoir répondre au besoin exprimé par le client.
- Orienter le client vers des produits à valeur ajoutée en s'appuyant sur des justificatifs techniques.
- Savoir limiter ses prérogatives, rappeler le rôle de conseil.

- INITIATION
→ PERFECTIONNEMENT
→ MAITRISE

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux
Technico-commerciaux

PRÉREQUIS

Connaissance des produits verriers transformés

DIAGNOSTIC ET ÉTUDE DE VOTRE BESOIN

Nous contacter avant l'inscription

FORMATEUR

Olivier Douard



DURÉE

2 jours (14h) + 1h dej

LIEU / ACCÈS

Locaux de l'entreprise ou dates, selon calendrier annuel

TARIFS PAR PERSONNE

Adhérents : 840 €ht

Non adhérents : 1200 €ht

Intra-entreprise : 1820 €ht
à 2 550 €ht par jour (en fonction du volume) pour des groupes de 12 personnes maximum.

PRISE EN CHARGE

Contactez votre opco pour toute étude de prise en charge financière, pièces à fournir : programme ci-joint et convention de formation

DÉROULÉ

1. Rappel des généralités sur les produits verriers
→ Float
 2. Rappel des caractéristiques des produits verriers (isolation thermique, TL, g..., acoustique)
 3. Les vitrages isolants :
→ Caractéristiques, propriétés, cycle de vie
 4. Pathologies : savoir les analyser et y répondre
→ La casse thermique
 5. Les verres de sécurité
 6. Le DTU 39 P5 – Le guide d'aide de choix des verres de sécurité, mémento pour les maîtres d'œuvre
 7. Ouvrages traditionnels, ouvrages non traditionnels, comment les justifier
→ Les normes
 8. Les évaluations spécifiques
 9. Connaître ses prérogatives
 10. Les façades rideaux
 11. Les façades VEC, VEP, VEA
 12. Les garde-corps et allèges en verre : conception et justification
 13. Dimensionnement : comprendre et utiliser XLGlace DTU 39 P4
 14. Dalles de plancher en verre
 15. Mobilier
 16. Parois de bassins
 17. Le devoir de conseil
 18. Les réclamations client : Le SAV
 19. Vendre au juste prix - Le prix de revient
- Conclusion

COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Différencier les produits verriers pour les vendre
- Argumenter sur les propriétés des produits
- Orienter vers des produits à valeur ajoutée

Réussissez votre après formation :

- Quelles sont les nouvelles connaissances qui me permettent de mettre en application ?
- Progression dans le temps, vérifiez vos acquis

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de cours powerpoint.
- Illustrations, fiches techniques, règles.
- Vidéoprojecteur.

MODALITÉS DE SUIVI

- Feuille d'émargement
- Évaluations et contrôle des compétences : (QCM, questions/réponses) à chaud et à froid
- Attestations de stage

• Adaptation au poste de travail

• Développement de l'emploi

• Maintien dans l'emploi

• Développement des compétences