

# TECHNICO-COMMERCIAUX SAVOIR CONSEILLER LES PRODUITS VERRIERS

## 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 de j

### 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  
→ Trempe, Trempe HST  
→ les verres émaillés, laqués, verres décoratifs  
→ Vitrages feuilletés
  2. Rappel des caractéristiques des produits verriers (isolation thermique, TL, g..., acoustique)
  3. Les vitrages isolants :  
→ Caractéristiques, propriétés, cycle de vie  
→ Les critères d'aspect des vitrages de la norme européenne
  4. Pathologies : savoir les analyser et y répondre  
→ La casse thermique  
→ La casse spontanée des verres trempés  
→ L'embuage des vitrages... etc
  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  
→ Les évaluations spécifiques  
→ Connaître ses prérogatives
  8. Les façades rideaux
  9. Les façades VEC, VEP, VEA
  10. Les garde-corps et allèges en verre : conception et justification
  11. Dimensionnement : comprendre et utiliser XLGlace DTU 39 P4
  12. Dalles de plancher en verre
  13. Mobilier
  14. Parois de bassins
  15. Le devoir de conseil
  16. Les réclamations client : Le SAV
  17. 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