

AVOIR LES BONS ARGUMENTS POUR VENDRE LES PRODUITS VERRIERS

OBJECTIFS

- Comprendre la demande exprimée par le client ;
- Conseiller le client sur les produits qu'il vend, que le client soit particulier ou professionnel ;
- Savoir répondre à des questions courantes que peut poser un client ;
- Savoir identifier si la demande du client est réaliste ou non ;
- Savoir identifier à partir d'une demande de produit de quel ouvrage il s'agit.

- INITIATION
- **PERFECTIONNEMENT**
- **MAITRISE**

PUBLIC CONCERNÉ

ADV, salariés
en administration des ventes

PRÉREQUIS

Connaissance des produits
verriers.

DIAGNOSTIC ET ÉTUDE DE VOTRE BESOIN

Nous contacter avant l'inscription

FORMATEUR

Olivier Douard



DURÉE

1 jour (7h) + 1h de j

LIEU / ACCÈS

Locaux de l'entreprise
ou inter-entreprises selon
calendrier annuel

TARIFS PAR STAGIAIRE

Adhérent : 600 €ht
Non adhérent : 860 €ht

Intra-entreprise : 1820 à 2550 €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

- Objectifs et Introduction
- Le float
- Les caractéristiques spectrophotométriques
- Le verre trempé, le verre émaillé, le verre laqué
- L'isolation thermique, généralités
- L'isolation thermique, la solution vitrages
- Cas pratiques, savoir lire les caractéristiques spectro
- Les vitrages de sécurité, définition de la NF EN 12600
- Les garde-corps en verre et les allèges vitrées
- Les noms de marques commerciales entrées dans le langage courant
- Dimensionnement, les compositions minimales
- Le conseil à apporter au client
- Mémento sécurité pour les maîtres d'œuvre
- La casse thermique
- La demande exprimée par le client
- Les réclamations client

COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE

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

- Répondre aux questions courantes
des clients et argumenter sur les
propriétés distinctes
- Identifier si la demande du client
est réaliste ou non, en le conseillant
ou en le corrigeant sur les produits
à utiliser

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 connaissances :
(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

BULLETIN D'INSCRIPTION

Précisez ici le **stage choisi** :
en vous référant au planning annuel et aux programmes du catalogue

Date(s) choisie(s) : Ville ou région :

Utilisez 1 seule fiche d'inscription par stage.

Vous pouvez photocopier ce formulaire vierge afin de procéder à d'autres inscriptions.

ENTREPRISE :

Adresse :

Code postal : Ville :

Personne chargée du dossier :

N° SIRET :

Code APE :

Téléphone :

Fax :

Mail :

Portable stagiaire :

Prénom - Nom et fonction des participants :

1

2

3

4

ANNULATION ET REMBOURSEMENT

Toute annulation, moins de 10 jours ouvrables avant le début du stage, ne donnera lieu à aucun remboursement. Nous ne retiendrons aucune somme pour frais administratifs. Cette somme sera à valoir, dans un délai limite de 6 mois, sur une session du même stage. Voir conditions générales en pied de page.

Signature du responsable de formation et cachet de l'entreprise

Fait à : le

Adresse de facturation (entreprise ou OPCO ?) :
.....

Tarifs : Référez-vous au tarif indiqué sur la fiche du stage sélectionné

sociétés adhérentes :€TTC

sociétés non adhérentes :€TTC

Pour toute question, nous consulter au 01 88 61 00 64 / 06 88 53 80 82 (ramon@ffpv.org)

Rappel : Envoyer à votre OPCO votre demande de prise en charge AVANT le début du stage.

Transmettre le bulletin d'inscription par mail, puis joindre un chèque à l'ordre de FFPV CONSEIL ET FORMATION de 50% du montant total TTC pour confirmer l'inscription.