bacofund

CONCEVOIR, VENDRE ET GÉRER UN PROJET DE CUISINE OU D'AMÉNAGEMENT D'INTÉRIEUR

- **Réalisez un projet depuis l'analyse du besoin client jusqu'à sa concrétisation et son suivi**

10 jours – 70 heures (présentiel) pour les 3 modules

FORMAT ET DURÉE

- Formation en présentiel INTRA (sur site client) ; groupe maximal de 10 stagiaires
- 10 jours pour les 3 modules (modules espacés dans le temps)

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- Public : concepteurs-vendeurs de cuisines ou d'autres aménagements intérieurs, vendeurs-agenceurs, architectes et décorateurs d'intérieur, menuisiers, carreleurs, bainistes
- Prérequis : Pas de prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser un projet personnalisé à l'aide d'outils de conception
- Accompagner un client dans son projet d'agencement
- Piloter et gérer un projet d'agencement

PROGRAMME DE LA FORMATION – 3 modules (4 jours – 3 jours- 3 jours)

Introduction : description globale d'un projet d'aménagement selon diverses configurations

1. **Élaborer un projet d'aménagement intérieur ergonomique et fonctionnel (5 jours)**
   Les étapes techniques de la réalisation d'une esquisse de projet d'aménagement :
   - ✓ Identification des caractéristiques techniques et des contraintes (faisabilité du projet)
   - ✓ Prise des mesures (relevé des cotes) sur plan ou chez le client
   - ✓ Dessin du plan à main levée ou à partir d'un logiciel de conception assisté par ordinateur - panorama et spécificités des outils manuels, logiciels et numériques d'aide à la vente

2. **Vendre un projet d'aménagement intérieur réaliste et personnalisé (3 jours)**
   Les étapes d'une vente efficace
   - ✓ Démarche pro-active pour attirer un client : communication et actions marketing, présentation du magasin physique/virtuel, offre attractive, avis clients et notoriété
   - ✓ Accueil et découverte du client selon l'environnement (magasin, show-room, salon, domicile client), les modalités d'approche et les motivations des clients – Règles et techniques d'un entretien commercial (écoute active/ questionnement/ reformulation/ traitement des objections/ clôture) et création d'une fiche contact

- ✓ Argumentation et préconisations sur l'emplacement, les coloris, les matériaux et équipements – Négociation commerciale, intégrant le budget, les délais et les pratiques de l'enseigne – Présentation d'une offre personnalisée, adaptée aux typologies d"agenceurs et de clients
- ✓ Gestion des réclamations et litiges

3. **Piloter et suivre la réalisation d'un projet (2 jours)**
   - ✓ Réglementation et normes liées au projet et au contexte - Veille sur les évolutions légales et concurrentielles - Conditions générales de vente (CGV) - Notions de TVA - Éco-taxe
   - ✓ Coordination avec le back office et planification du suivi de chantier : vérification des mesures, commandes fournisseurs, livraison des matériaux, pose, contrôle de conformité, délivrance du certificat de fin de chantier, SAV
   - ✓ Gestion administrative d'entreprise et notions de comptabilité (circuit bon de commande – facture – paiement – relance) ; gestion administrative des réclamations

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Introduction théorique sur les configurations de vente ; mises en situation professionnelles (réalisation d'un plan, entretiens de vente) ; mise en pratique sur logiciel de conception
- Matériels et supports : logiciels de conception 3D ; guide d'exercices de la formation
- Salle de formation équipée (ordinateurs, vidéoprojecteur, connexion Internet)

ENCADREMENT DU PROGRAMME

- Formation conçue et animée par un formateur expérimenté

SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME ET ÉVALUATION

- **Suivi** : feuille d'émargement par ½ journée et attestation individuelle en fin de formation
- **Évaluation des acquis** :
  Questions/réponses tout au long de la formation ; vérification individuelle par le formateur lors de chaque étape de travail ; mises en situation professionnelles

ACCESSIBILITÉ

- Les besoins spécifiques sont appréhendés avec le commanditaire lors de l'inscription, et des éventuels aménagements au niveau des conditions d'accueil et d'animation sont étudiés par notre référent handicap.

TARIFS 2026-2027

- 1200 € HT/jour (hors frais) sur la base d'un groupe de maximal de 6 participants.

Délai d'accès à la formation : 3 à 6 semaines. Ce délai est susceptible de varier selon les disponibilités des formateurs et du client

Contact : Luc STECIUK