

Très complète, cette formation aborde les «compétences-clés» du métier de Concepteur-Vendeur de cuisines. Socle technique lié aux produits et au bâti - Conception et agencement - Utilisation d'un logiciel de CAO - Techniques de vente - Gestion commerciale et administrative... L'essentiel pour être rapidement opérationnel et efficace dans vos fonctions.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le socle technique lié à l'univers de la cuisine (produits et contraintes liées au bâti)
- Concevoir un projet de cuisine dans ses aspects implantation, agencement et décoration
- Créer en 3D et chiffrer le projet grâce à logiciel Winner
- Utiliser des techniques commerciales pour vendre le projet dans le respect des conditions commerciales et financières

Programme

- **Maîtriser les aspects de la conception et d'agencement d'une cuisine :**
 - Le marché de la cuisine en France
 - Matériaux et produits
 - Conception de projets
 - Plan technique
 - Conception assistée par ordinateur
- **Process de vente – Oser vendre : performance commerciale et relation client**
 - La concurrence
 - Savoir communiquer : la communication adaptée
 - Savoir vendre : la prise de contact, la découverte du client, la « fiche découverte », la conception et la présentation du projet, l'argumentaire, le chiffrage et la marge, l'après métré, la conclusion de la vente, le financement
 - Savoir progresser : la relance commerciale, le suivi du client et de son projet, l'après métré, analyse de la performance
- **Organiser et anticiper au mieux la vie administrative et commerciale d'un dossier cuisine**
 - Les 14 étapes de la gestion cuisine
 - La législation et les documents contractuels
 - De la commande à la livraison
 - Gestion SAV et litiges clients
 - Poseurs et livreurs
- **Vendre plus, vendre mieux, vendre plus vite**
 - Design et Ameublement : tendances et culture design, mise en scène du projet
 - Perfectionnement vente : perfectionner ses techniques de négociation, le traitement des objections
- **Perfectionnement technique**
 - Agencement et conception de la salle de bain, des éléments de buanderie, de dressing, de meubles TV et de bibliothèques
 - Matériaux et façades
 - Les normes techniques
 - Le sanitaire
 - Les accessoires

Public

- Concepteurs-vendeurs
- Responsables de magasin

Durée

84 heures

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif

2 016 € HT / personne

Lieu

CEFCA
Zone de la Ponte
57525 TALANGE

Date

Sur demande et ouverture du stage
en fonction du nombre d'inscriptions

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation