

02 - 03

ESCALIERS - PORTES D'INTERIEUR - VERRIERES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir une expérience terrain d'au moins six mois	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux



SAVOIR-FAIRE commercial	SAVOIR technique
<ul style="list-style-type: none"> » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents » Poser les questions essentielles qui cernent le projet et les besoins du client » Proposer et argumenter la solution produit adaptée. » préconiser les produits complémentaires nécessaire à l'usage et à la mise en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Nommer et expliquer les différents types et modèles d'escaliers,, préconiser la solution adaptée aux contraintes techniques ▸ Identifier les caractéristiques différenciatrices des offres porte d'intérieur et verrière d'intérieur ▸ Expliquer les conditions de pose des escaliers, portes d'intérieur et verrières. ▸ Citer les produits complémentaires et de mise en œuvre nécessaires pour chaque projet.



Donne les connaissances fondamentales pour préconiser les solutions : escalier, portes, verrière

LES ESCALIERS

Les types d'escalier : droit, quart tournant, colimaçon, escamotables, échelles de meunier

Le vocabulaire technique de l'escalier

Les matériaux utilisés : acier, bois, aluminium

Les prises de côtes, les modes de pose, le calcul du nombre et des dimensions des marches

L'équipement de l'escalier , la quincaillerie associée

Les normes de sécurité et de mise en œuvre à respecter

LES PORTES D'INTÉRIEUR

Les portes : pleines, alvéolaires, tubulaires, post formées et planes, traditionnelles et coulissantes

Les portes pour l'habitat et les collectivités : spécificités et normes appliquées (exemples EI30 ou EI 60)

Les éléments de pose : bloc porte, huisserie, chambranle /contre chambranle, huisserie fin de chantier, galandage

La quincaillerie de la porte et ses accessoires, les serrures

LES VERRIÈRES D'INTÉRIEUR

Les différents modèles, cadres en bois, métal ou aluminium

les différents types de verre , sécurité, verre poli, dépoli, sérigraphie, acryliques ou occultant

les techniques de pose en neuf ou en rénovation

LE PROJET CLIENT

Le questionnement pour cerner : envies, besoins ,contexte techniques, budget, délai

Les caractéristiques différenciatrices support de l'argumentation et de la montée en gamme

Les règles de pose et ses produits complémentaires

Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses au sein du groupe - Échanges d'expériences Dossier de formation -
Évaluation des acquis avant et après la formation (Quiz)