

Catalogue de Formation

Matériaux

Carrelage

Bois

Décoration

Quincaillerie

Outils

Sanitaire

Plomberie

Chauffage

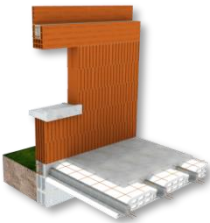


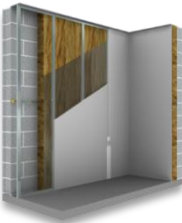
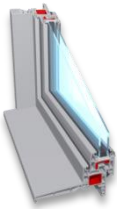
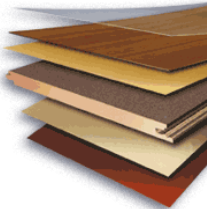
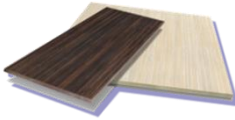
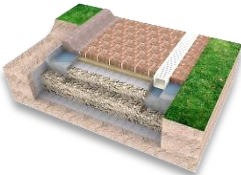




Électricité

Domotique

Cuisine

PRODUITS

TECHNIQUES / PRODUITS

Gros œuvre	Couverture	Bois
		
Second œuvre Isolation	Menuiserie	Parquet
		
Carrelage	Aménag. Ext.	Sanitaire
		
Chauffage	Outils	Electricité
		

FORMATIONS : MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

L'INITIATION À LA CONSTRUCTION	Niveau	Durée	Page
Logique de construction : La maison de A à Z	<i>Intégration</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	6
Lecture de plans, métrés et calculs des besoins en matériaux	<i>Niveau 1</i>	<i>1 jour / 7 H</i>	7
LE GROS ŒUVRE	Niveau	Durée	Page
Gros œuvre 1 : Les fondations, dalles et planchers	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	8
Gros œuvre 2 : Les murs, chapes, mortiers et enduits	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	9
LA TOITURE	Niveau	Durée	Page
Les fondamentaux de la couverture	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	10
La charpente en bois	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	11
LA MENUISERIE	Niveau	Durée	Page
Les bases de la menuiserie extérieure niveau I	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	12
La menuiserie extérieur niveau II	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	13
Escaliers, portes d'intérieur, verrières	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	14
LE SECOND ŒUVRE ET L'ISOLATION	Niveau	Durée	Page
Isolation 1 : Les fondamentaux du second œuvre et de l'isolation (ITI)	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	15
Isolation 2 : L'isolation par l'extérieur (ITE)	<i>Niveau 2</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	16
Isolation 3 : Le second œuvre et l'isolation pour les ERP	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	17
Isolation 4 : Les trois types de plafond en second œuvre et isolation	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	18
LES AMÉNAGEMENTS EXTÉRIEURS	Niveau	Durée	Page
Les fondamentaux de l'aménagement extérieur	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	19
LA CONSTRUCTION EN BOIS	Niveau	Durée	Page
La maison à ossature bois	<i>Niveau 2</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	20
Le bois de construction	<i>Niveau 1</i>	<i>1 jour / 7 H</i>	21
LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE	Niveau	Durée	Page
Les fondamentaux de la RE 2020 et de la performance énergétique	<i>Niveau 2</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	22

Niveau Intégration	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
Pré-requis avant spécialisation	Acquisition /consolidation des fondamentaux	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise	Approfondissement Acquisition d'une expertise

FORMATIONS : REVÊTEMENTS

LE CARRELAGE	Niveau	Durée	Page
Carrelage 1 : Les fondamentaux du carrelage	Niveau 1	2 jours / 14 H	23
Carrelage 2 : Les produits et solutions de pose des carrelages	Niveau 1	2 jours / 14 H	24
Carrelage 3 : La décoration et le calepinage des carrelages	Niveau 2	2 jours / 14 H	25
Carrelage 4 : Le carrelage et les PMO	Niveau 1	2 jours / 14 H	26
LES REVÊTEMENTS EN BOIS ET ASSIMILÉS	Niveau	Durée	Page
Les parquets et les sols stratifiés	Niveau 1	2 jours / 14 H	28

FORMATIONS : DÉCORATION

LA DÉCORATION	Niveau	Durée	Page
Décoration 1 : Les fondamentaux de la décoration	Niveau 1	2 jours / 14 H	29
Décoration 2 : Savoir esquisser le projet client	Niveau 2	2 jours / 14 H	30
L'ANIMATION DE LA SALLE EXPOSITION	Niveau	Durée	Page
Décoration 3 : Savoir mettre en scène sa salle exposition	Niveau 3	2 jours / 14 H	31

FORMATIONS : OUTILLAGE / QUINCAILLERIE

L'OUTILLAGE	Niveau	Durée	Page
L'outillage à main et électroportatif	Niveau 1	2 jours / 14 H	32
LA QUINCAILLERIE	Niveau	Durée	Page
Les fondamentaux de la quincaillerie	Niveau 1	2 jours / 14 H	33
La quincaillerie générale, du bâtiment et de l'agencement	Niveau 2	2 jours / 14 H	34

Niveau Intégration	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
Pré-requis avant spécialisation	Acquisition /consolidation des fondamentaux	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise	Approfondissement Acquisition d'une expertise

FORMATIONS : SANITAIRE / PLOMBERIE / CHAUFFAGE / ÉLECTRICITÉ

INTRODUCTION AU SANITAIRE/PLOMBERIE/CHAUFFAGE	Niveau	Durée	Page
Le monde du sanitaire, plomberie, chauffage	<i>Intégration</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	35
LE SANITAIRE			
Sanitaire : Le sanitaire et ses accessoires	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	36
LA PLOMBERIE	Niveau	Durée	Page
La plomberie et ses accessoires	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	37
LE CHAUFFAGE	Niveau	Durée	Page
Chauffage 1 : Le chauffage et ses accessoires	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	38
Chauffage 2 : Le chauffage électrique et à combustion	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	39
Chauffage 3 : La climatisation et ses accessoires	<i>Niveau 1</i>	<i>1 jour / 7 H</i>	40
L'ÉLECTRICITÉ	Niveau	Durée	Page
L'électricité et ses accessoires	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	41
Conseiller une solution éclairage	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	42
LA DOMOTIQUE			
Comprendre et vendre les produits domotiques pour une maison connectée	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	43

FORMATION : CUISINE

LA CUISINE	Niveau	Durée	Page
Conseiller la conception et l'installation de la cuisine	<i>Niveau 1</i>	<i>2 jours / 14 H</i>	44

Niveau Intégration	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
Pré-requis avant spécialisation	Acquisition /consolidation des fondamentaux	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise	Approfondissement Acquisition d'une expertise

DES FORMATIONS À LA DEMANDE ET SUR MESURE

Ces formations donnent un aperçu de nos possibilités à répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise. Nous pouvons les adapter à votre convenance ou en créer de nouvelles qui prennent en compte vos priorités et vos objectifs.



00 - 01

Logique de construction : LA MAISON de A à Z

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU intégration
Tout public	Aucun	2 jours / 14 heures	Prérequis avant spécialisation

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Être crédible face à son client grâce à une bonne culture générale de la construction de l'habitat et à l'utilisation d'un vocabulaire approprié
- » Comprendre l'organisation de la construction d'une maison individuelle : la logique de construction, les techniques, les produits et les acteurs
- » Faire le lien entre le conseil, les règles de construction et les responsabilités engagées

SAVOIR technique

- ▬ Connaître les différentes étapes de la construction d'une maison individuelle
- ▬ Identifier les intervenants, le cadre et la nature de leur mission et de leurs responsabilités
- ▬ Découvrir les normes qui réglementent la construction
- ▬ Relever les problématiques et les solutions techniques des principaux ouvrages et répertorier les produits associés

PROGRAMME

L'Indispensable pour s'initier au monde de la construction de la maison individuelle

LE CONTEXTE DU BÂTIMENT

Les acteurs de la construction :	prescripteurs / artisans / négoce / fabricants
Leur rôle et leurs responsabilités :	règles de l'art et assurabilité des ouvrages - Garanties
La responsabilité du revendeur :	obligations et chaîne de responsabilités
Les normes en vigueur :	norme NF EN - Marquage CE et marque NF
	normes de mise en œuvre (NF DTU, CPT, Avis technique)
Le projet de construction :	dossier de plans, organisation, étapes



LA LOGIQUE, LES ÉTAPES, LES TECHNIQUES ET LES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Le gros œuvre :	les fondations et les soubassements les dallages et les planchers les murs extérieurs et de soutènement
Le hors d'eau :	la charpente et la couverture les enduits de façade
Le hors d'air :	les menuiseries extérieures
Le second œuvre : et l'isolation	les matériaux d'isolation et les plaques de plâtre l'isolation des combles et des murs extérieurs les cloisons de distribution et les chapes flottantes
Les réseaux : et les équipements	la ventilation mécanique le réseau de plomberie sanitaire l'installation électrique



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

00 - 02

LECTURE DE PLANS, MÉTRÉS ET CALCULS DES BESOINS EN MATÉRIAUX

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur Interne, Commercial	Posséder les bases de la construction d'une maison	1 jour / 7 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE technique

- » Lire et comprendre les plans d'un projet de construction ou d'aménagement
- » Établir un métré à partir des plans d'un projet
- » Maîtriser les bases du calcul, appliqué au chiffrage des besoins en matériaux de construction

SAVOIR technique

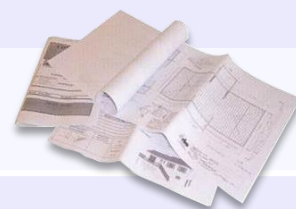
- Identifier les normes et conventions de lecture des plans
- Connaître les règles de calcul utiles à l'élaboration d'un devis quantitatif des besoins en matériaux de construction
- Posséder les réflexes et les outils qui font gagner du temps et limitent les risques d'erreurs

PROGRAMME

Permet de s'initier à la lecture des plans, aux métrés et aux calculs des besoins en quantité de matériaux

LA LECTURE DE PLANS D'UN PROJET D'UNE CONSTRUCTION

- Exercices de découverte des normes, des échelles de cotation, ...
- Utilisation pratique d'un jeu de plans d'une maison individuelle



LES RÈGLES DE CALCUL ET DE CONVERSION

- L'échelle des plans
- Les ratios de proportionnalité
- Les conversions d'unités
- Le calcul des surfaces et des volumes
- Le métré estimatif des ouvrages



LE CHIFFRAGE QUANTITATIF DES BESOINS EN MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Entraînement à la lecture de plans et aux calculs des besoins en matériaux, appliqué aux :

- Fondations et dallage d'un sous-sol
- Murs extérieurs et enduit de façade
- Couverture en tuiles de terre cuite
- Doublage des murs et cloisons
- Isolation et habillage en plaques de plâtre des combles et des plafonds
- Carrelage mural

Les chiffrages sont réalisés à partir de fiches de calcul « Produits » et « Métrés »


**Outils
Méthodes**

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, échanges expériences Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des fondations, dalles et planchers
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, ...)

PROGRAMME

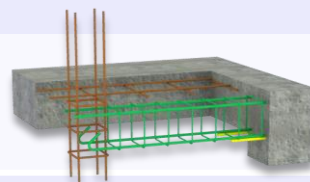
Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits des fondations, dalles et planchers

LES BÉTONS

- Les matériaux : les caractéristiques techniques, les avantages et conditions d'emploi des ciments courants, ciment fondu, granulats et adjuvants
- La préparation : le dosage du béton de chantier, la commande du béton prêt à l'emploi
- La mise en œuvre : les coffrages, les étapes et recommandations de mise en œuvre des bétons

LES ARMATURES

- Les armatures standards : les caractéristiques techniques, avantages et conditions d'emploi des aciers à béton, chaînages, poteaux, poutres, semelles, liaisons ... en maison individuelle
- Les treillis soudés : la gamme des treillis, leurs avantages et utilisations

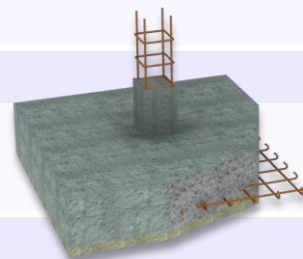


LES FONDATIONS

- Le DTU Fondations : point sur les prescriptions des techniques et des matériaux
- La fiche de liaison B.E : le lien avec le bureau d'études de sol et béton armé

LES DALLAGES

- Le DTU Dallage : le choix des techniques et des matériaux
- Les règles de mise en œuvre : forme et canalisations, isolation, étanchéité, armatures, béton, joints de retrait



LES PLANCHERS

- Les planchers : les types de planchers poutrelles hourdis, les industriels représentatifs
- Le choix du type de plancher : sa position, sa résistance thermique, acoustique, sa rapidité de mise en œuvre ...
- Les éléments particuliers : les poutres, linteaux, poteaux, chevêtres
- La fiche de liaison B.E : le lien avec le bureau d'études, la lecture du devis et du plan de pose

**Outils
Méthodes**

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des murs, des mortiers et enduits
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits des murs, chapes, mortiers et enduits

LES MORTIERS

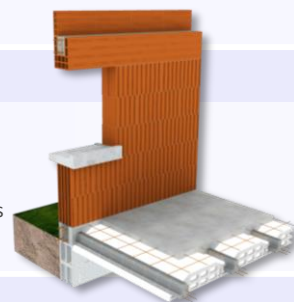
Les compositions, les dosages, les caractéristiques techniques, les avantages et les conditions d'emploi :

- des mortiers de recette : à base de ciments, chaux, granulats et adjuvants
- des mortiers industriels : structuration de la gamme, liens et différences avec les mortiers de recette

LES ÉLÉVATIONS

Les caractéristiques techniques, les conditions d'emploi et de mise en œuvre :

- des soubassements : protection, drainage, aération, éclaircissement
- des murs extérieurs : parois, blocs, chaînages
- des ouvertures : appuis et seuils, linteaux, coffres de volets, lien avec la pose des menuiseries
- des parements de façade : corniches, parements d'angles et d'ouverture, éléments de parement



LES ENDUITS DE FAÇADE

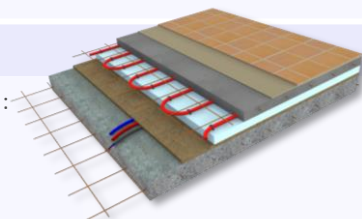
Les caractéristiques techniques, les avantages, les conditions d'emploi et de mise en œuvre :

- des enduits monocouche : accessoires, structure de la gamme, choix des enduits
- des enduits de parement : enduits minéraux et organiques, sous enduits, structure de la gamme
- des enduits traditionnels : principe, enduits à confectionner et enduits industriels

LES CHAPES ET ENDUITS DE SOL

Les caractéristiques techniques, les avantages, les conditions d'emploi et de mise en œuvre :

- des chapes : traditionnelles, de scellement, allégées, fluides; isolation sous chape
- des plancher chauffants : planchers chauffants à eau et planchers rayonnants électriques
- des ragréages de sol : emplois des ragréages P2, P3, P4S; structure de la gamme



**Outils
Méthodes**

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages de couverture
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, Avis techniques ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de la couverture

LA CHARPENTE

- Les différentes conceptions : les conceptions traditionnelles et industrielles le vocabulaire associé et les principes de mise en œuvre
- Les écrans: les caractéristiques et conditions d'emploi des liteaux et voliges leurs mises en œuvre selon la réglementation

LES TUILES ET ARDOISES

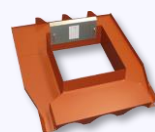
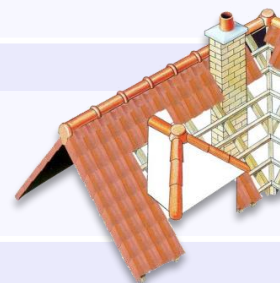
- Les caractéristiques et avantages : des 5 familles de petits éléments des éléments à fort recouvrement : tuiles plates et canal, ardoises des éléments à recouvrement plus faible : tuiles à emboîtement
- la réglementation : la prise en compte obligatoire de la région, du climat, de la pente, ...
- Les règles de mise en œuvre : la pose des éléments selon les DTU : recouvrements, fixations, ...

LES ÉCRANS DE SOUS-TOITURE ET LA VENTILATION DE LA COUVERTURE

- Les caractéristiques et avantages : des écrans de sous toiture : respirant HPV, non respirant des produits de ventilation
- La réglementation : les dispositions obligatoires et facultatives
- Les règles de mise en œuvre : la règles à respecter conformément aux DTU

LE TRAITEMENT DES POINTS SINGULIERS

- Les caractéristiques et avantages : des solutions et des produits de traitement, appliqués au : faitage, arêtier, égout, rive latérale, rive contre mur, noue, souche de cheminée
- La réglementation : les dispositions obligatoires
- Les règles de mise en œuvre : le traitement des points singuliers, selon les DTU



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

01 - 02 LA CHARPENTE EN BOIS

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR technique & commercial

- » Utiliser le vocabulaire de la charpente.
- » Identifier les différents types d'assemblage bois/bois
- » Citer les outils propres au métier de charpentier et décrire leur utilisation
- » Choisir un assemblage métallique adapté
- » Expliquer les techniques constructives utilisées en charpente
- » Citer les normes en vigueur
- » Citer les composants d'une charpente traditionnelle
- » Élaborer une demande de devis de charpente industrielle auprès du fabricant en transmettant toutes les infos importantes
- » Nommer les produits de sciage et panneaux et décrire leur emploi
- » Expliquer les bases de transfert hygrothermique qui président aux choix des membranes et isolants adaptés.

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de Charpente bois

LE CONTEXTE DE LA CHARPENTE BOIS

Les techniques constructives, le vocabulaire, les outils, les problématiques et les produits
Initiation au calculs de pentes et triangulation des structures

LE MATÉRIAU BOIS ET LES COMPOSANTS DE STRUCTURE DE LA CHARPENTE BOIS

La filière bois, les essences utilisées, l'humidité et les déformations du bois
les classes d'emploi et de durabilité, le traitement de préservation
Les caractéristiques, les avantages et les conditions d'emploi des bois de sciage :
• BMA, BMR, BLC, lamibois, poutre en I, panneaux
Les normes en vigueur : Eurocodes 1,5 et 8 ...

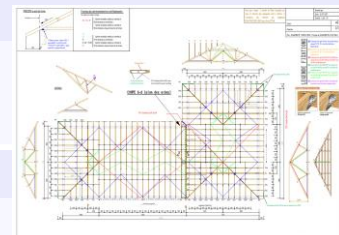


LA CHARPENTE TRADITIONNELLE

Les bases de la charpente traditionnelle, les assemblage bois/bois, les assemblages par Connecteurs métallique et modalité de choix

LA CHARPENTE INDUSTRIELLE

Caractéristiques techniques, différents principes de conception. Points de vigilance.



CHARPENTE LAMELLE COLLE ET BOIS TECHNIQUES

Les différentes conceptions, (lamelle collé, contre-collé, LVL, poutres en I...) critères de dimensionnement. Les connecteurs et méthodologie de choix.

ISOLER UNE CHARPENTE BOIS

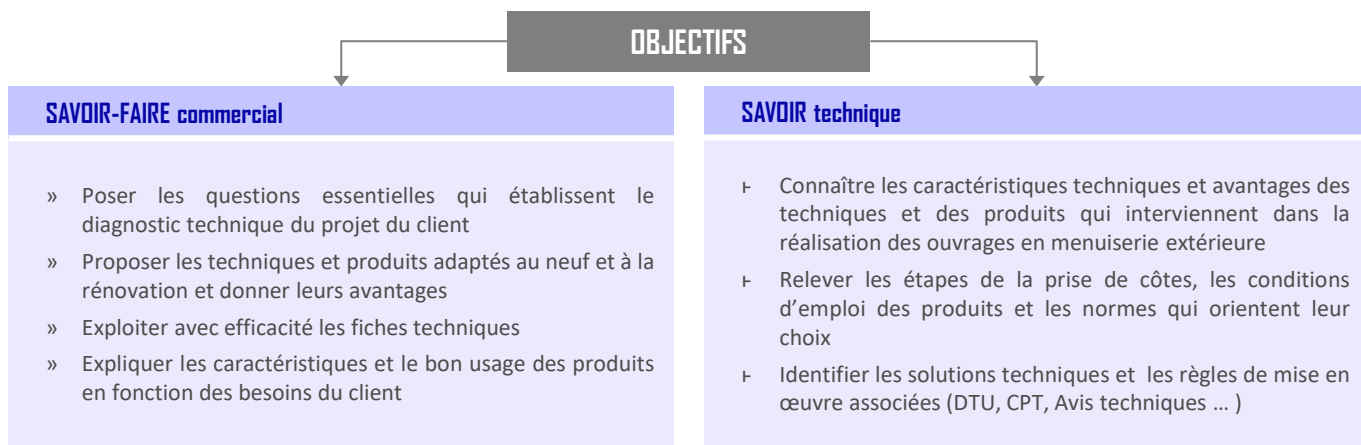
Méthodes d'isolation, l'étanchéité à l'air, le transfert de vapeur, quelles produit mettre en place à quel endroit.

Outils Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

02 - 01 Les bases de la menuiserie extérieure niveau 1

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur Interne, ATC	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux



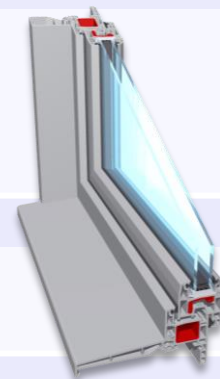
PROGRAMME

Cette formation démystifie la complexité de la vente des menuiseries extérieures en neuf et en rénovation

LES FENÊTRES ET LES PORTES

Objectif : mettre en avant les aspects qualitatifs d'une menuiserie donnée en utilisant le bon vocabulaire

- Étude successive des châssis, des ferrures, des matériaux, des vitrages
- Zoom sur les profils en fonction d'une mise en œuvre en neuf et en rénovation
- Critères de qualité : étanchéité, mobilité, verrouillage, esthétique, entretien, durabilité, thermique, acoustique, retardateur d'effraction
- Marques de certification et classes de performance (NF, AEV, Acotherm, A2P)



LES FERMETURES

Objectif : conseiller la fermeture adaptée aux contraintes et aux motivations du client

- Coffres de volets roulants, protections solaires (véniens, stores extérieurs...), motorisation
- Particularités de la pose en rénovation

LES PERFORMANCES THERMIQUES DES MENUISERIES ET LA RE 2020

Objectifs : valoriser les qualités thermiques des menuiseries, identifier et comprendre les coefficients thermiques

- Les essentiels de la Réglementation Thermique RE 2020
- Les coefficients de performance énergétique des fenêtres Uw, Sw, TLw
- L'efficacité des menuiseries et des fermetures vis-à-vis du confort d'hiver et du confort d'été



LA PRISE DE COTES POUR LA COMMANDE D'UNE MENUISERIE

Objectif : maîtriser les étapes et les conditions de la prise de cotes pour éviter les erreurs lors de la commande

- Les différents modes de pose, les prises de cotes associées, les tolérances de la baie, le lien avec les plans
- Les modes constructifs associés aux modes de pose : isolation par l'intérieur, par l'extérieur, monomur, rénovat' ...

LA MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIES

Objectif : conseiller les produits de calage, de fixation et de calfeutrement adaptés au mode de pose

- Les principes de mise en œuvre et les produits adaptés en neuf et en rénovation
- Visualisation parfaite des différents cas de mise en œuvre grâce à des représentations animées en 3D

02-02

La menuiserie extérieure niveau 2

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, ATC	Avoir suivi le niveau 1 de la formation menuiserie extérieure ou réussi le test de connaissance	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une expertise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Aborder, avec efficacité, les étapes de la vente des menuiseries extérieures : *découvrir et comprendre les besoins spécifiques du projet technique de son client, particulier ou professionnel, proposer les produits et services adaptés, valoriser leurs avantages, identifier les freins et rassurer*
- » Affirmer une expertise technico-commerciale en menuiserie extérieure qui sécurise le client, l'encourage à passer commande et le fidélise

SAVOIR technique

- Identifier les besoins du client : son projet, ses contraintes et ses motivations
- Construire une offre en menuiserie extérieure, « Produits et Services », adaptée aux contraintes et motivations du client
- Détenir les arguments propres à la menuiserie extérieure, à utiliser couramment dans son argumentation
- Préconiser l'aide financière adaptée à la situation du client et lui décrire les démarches à effectuer

PROGRAMME

Donne les savoir-faire qui activent les leviers de performance des ventes en menuiserie extérieure neuf et rénovation

LA DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT, SPÉCIFIQUE À LA MENUISERIE EXTÉRIEURE

- | | |
|---------------------------------|---|
| Les techniques de découverte : | le questionnement, l'écoute, la reformulation, la validation |
| La découverte du projet : | les questions de découverte d'un projet en menuiserie extérieure : <i>Quoi, Quand, Où, Qui, Combien, Pourquoi</i> |
| La découverte des contraintes : | les questions qui précisent les contraintes du projet : <i>rénovation, neuf, environnement, réglementation, mise en œuvre, délais budget, personnalisation, financement, assurances ...</i> |
| La découverte des motivations : | les questions qui révèlent les attentes en menuiserie extérieure : <i>sécurité, facilité, gains, confort, retour sur investissement... priorité (résidence principale ou secondaire)</i> |



LA PROPOSITION D'UNE OFFRE CIBLÉE EN MENUISERIE EXTÉRIEURE

- | | |
|--------------------------------------|--|
| La construction d'une offre ciblée : | les étapes de l'établissement d'une proposition en menuiserie, adaptée aux besoins du client « particulier ou professionnel »
<i>Exercices : à partir d'études de cas et de documentation, les participants établissent des propositions qui prennent en compte la typologie du client, les besoins de son projet menuiserie et ses motivations</i> |
| La vente des complémentaires : | les « Produits et Services » de la menuiserie qui complètent l'offre
<i>Exercices : à partir d'études de cas, les participants acquièrent les bons réflexes</i> |



L'ARGUMENTATION D'UNE PROPOSITION EN MENUISERIE EXTÉRIEURE

- | | |
|-------------------------------------|---|
| La vente des avantages de l'offre : | la transformation des caractéristiques techniques des menuiseries extérieures en avantages pour le client : sécurité, confort, gain d'argent, facilité de pose et d'entretien, <i>valorisation de l'habitat ...</i>
<i>Exercices : à partir d'études de cas, les participants s'entraînent à donner les avantages des caractéristiques techniques des produits proposés,</i> |
| Le traitement des objections : | Entraînement à l'identification et à la levée des freins à l'achat |
| Les aides financières | Selon les travaux, selon les revenus |



Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, mises en situation, analyses
Dossier de formation - Évaluation des acquis pendant et après la formation (exercices)

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

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » 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

SAVOIR technique

- 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.

PROGRAMME

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)

03 - 01

LES FONDAMENTAUX DU SECOND ŒUVRE ET DE L'ISOLATION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

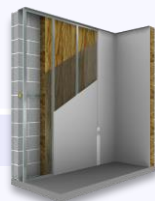
- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages du second œuvre et de l'isolation
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, Avis techniques ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits du second œuvre et de l'isolation

LE CONTEXTE

Le second œuvre dans le neuf et la rénovation : habillage, cloisonnement, isolation
 L'impact de la RE 2020 dans le choix des matériaux du second œuvre
 Les problématiques et contraintes des ouvrages : la qualité de l'air, la thermique, l'humidité, l'acoustique, l'incendie



LES ISOLANTS

Les différentes familles d'isolants : Naturel, minéral, synthétique
 Zoom sur les isolants bio-sourcés : leur prépondérance pour le RE 2020
 Les caractéristiques et avantages des isolants : certification ACERMI, performances(λ, R), classement M et Euroclasse

LES CARACTÉRISTIQUES ET AVANTAGES DES OUVRAGES DU SECOND ŒUVRE ET LES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES

Les solutions sèches : les types de plaques, plaques sur ossature, complexes de doublage, cloisons alvéolaires, chapes sèches (plaques de sol)
 Les solutions humides : briques plâtrières, carreaux de plâtre, béton cellulaire, chapes traditionnelles, fluides, allégées, à prise rapide et isolants de sol
 A chaque solution, ses produits complémentaires
 Exercice de chiffrage, calepinage, calculs de surface

LES PROBLÉMATIQUES ET CONTRAINTES DU SECOND ŒUVRE ET LES SOLUTIONS ASSOCIÉES

Le traitement des pièces humides : le classement des locaux et les solutions et règles de mise en œuvre
 La protection incendie : la réaction et la résistance au feu des produits et ouvrages
 les exigences réglementaires, la performance des ouvrages
 les solutions et règles de mise en œuvre
 La performance thermique : Les essentiels de la réglementation thermique et environnementale (RT 2012 => RE 2020)
 les solutions d'étanchéité à l'air et de ventilation
 L'isolation phonique : les indices de performances acoustiques
 la N.R.A, les labels QUALITEL et la performance des ouvrages
 les principes de base de l'isolation acoustique et les solutions associées

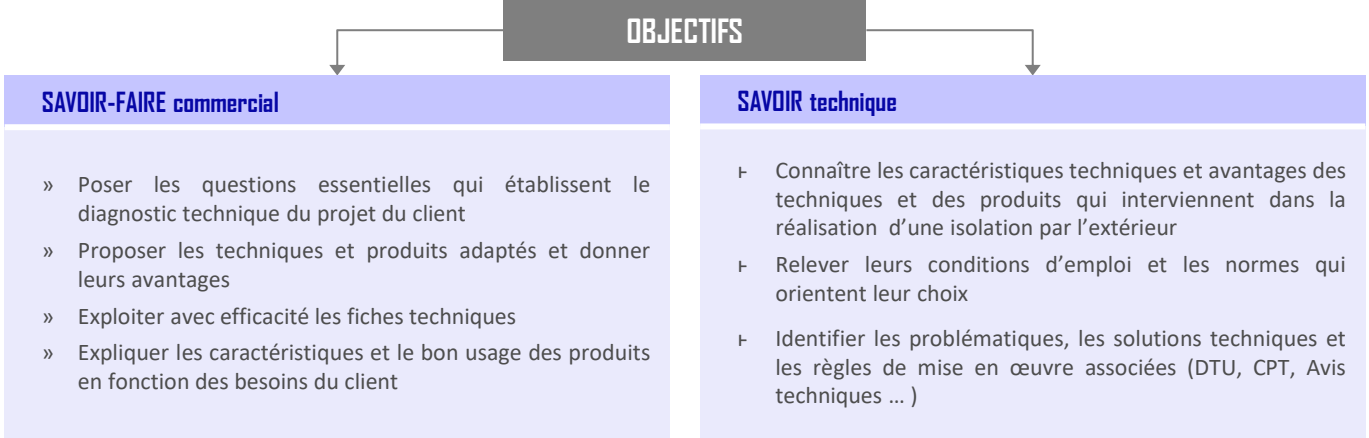


Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

03 - 02 Isolation 2 : L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, Commercial	Posséder les bases de l'isolation	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise



PROGRAMME

Permet d'identifier les atouts de ses propres systèmes ITE et de mieux les vendre

LES ATOUS DE L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

Les leviers du développement de l'ITE : RE 2020, aides financières
 Les avantages de l'ITE neuf et rénovation : comparaison avec l'isolation par l'intérieur ou répartie

LES SOLUTIONS D'ISOLATION PAR L'EXTÉRIEUR

Rappels : les indices techniques de l'isolation (U, ψ , R, λ)

- les lire, les comprendre, savoir ce qu'est un bon niveau d'isolation

Les procédés, les industriels, le marché et la mise en œuvre des différents systèmes :

- enduits hydrauliques ou organiques sur isolant, bardages rapportés, végétations, vêtements, solution Thermopierre ...

Les avantages et les limites de chaque procédé



LA PRISE EN MAIN DE SON SYSTÈME « ENDUIT OU PEINTURE SUR ISOLANT »

Qu'est-ce qu'un système ITE ?

- Agrément technique européen, compatibilité des produits du système, kits fabricants

La composition des « kits fabricants » : fixations, isolants, sous-enduit, armatures, finitions...

Les critères de choix des éléments des différents systèmes

La mise en œuvre et le traitement des points singuliers



LA MOBILISATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

Les questions que le client particulier ou professionnel peut poser :

- s'y confronter pour être à l'aise une fois en situation

Les questions clés à poser pour conseiller et argumenter :

- motivations du client, contraintes techniques et solutions

Outils Méthodes	Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »
----------------------------	---

03 - 03

LE SECOND ŒUVRE ET L'ISOLATION POUR LES ERP

PUBLIC

Vendeur Interne,
Commercial, Magasinier

PRÉREQUIS

Idéalement, posséder les
bases de la construction

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation 1

Acquisition / Consolidation
des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Exploiter un cahier de clauses techniques particulières afin de prescrire les matériaux nécessaires.
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction du projet du client

SAVOIR technique

- Expliquer les caractéristiques et les avantages des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages du second œuvre et de l'isolation des établissements recevant du public
- Expliquer les mises en œuvre et les normes qui régissent le second œuvre pour les ERP

PROGRAMME

Prescrire les produits, indiquer les normes et les mises en œuvre du second œuvre pour les établissements recevant du public (ERP)

Les Etablissements Recevant du Public

Les cinq catégories des ERP

L'approfondissement de la catégorie 5, clientèle majoritairement représentée chez les négoce matériaux

La protection incendie

Les produits et mises en œuvre des protections incendie :

la réaction et la résistance au feu des produits et ouvrages
les exigences réglementaires, la performance des ouvrages

Thermique et acoustiques des ERP

La réglementation thermique et acoustique dans les cinq catégories des ERP

Les solutions du second œuvre pour les ERP

Les produits à base de plâtre et leurs caractéristiques : hydro, coupe-feu, phonique, haute dureté ...

Les spécificités des ouvrages : cloisons, plafonds, gaines techniques ...

Le cahier de clauses techniques particulières (CCTP)

Lecture et interprétation d'un cahier de clauses techniques particulières (CCTP)

Etude de cas : A partir d'un CCTP, le participant établit un relevé des matériaux à proposer au client

Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

03 - 04

LES TROIS TYPES DE PLAFONDS EN SECOND ŒUVRE ET ISOLATION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction du projet du client

SAVOIR technique

- Expliquer la conception des trois type de plafond
- Citer les produits nécessaires à leur mise en œuvre
- Calculer le quantitatif des produits nécessaires
- Respecter les normes de mise en œuvre pour chacun des ouvrages des trois type de plafond

PROGRAMME

Prescrire les produits et expliquer les mises en œuvre des trois types de plafond

LE PLAFOND TYPE TERTIAIRE

Description, Fonctions et domaines d'utilisation
 Éléments constitutifs d'un plafond type tertiaire
 L'ossature métallique du plafond type tertiaire
 Les plaques et panneaux décoratifs (gamme « ROCKFON »)
 Le calepinage d'un plafond démontable
 Règles de mise en œuvre
 Tableau de débits – Quantitatifs
 Etude de cas : A partir d'un plan et des besoins du client, le participant propose un produit de la gamme « ROCKFON » et établit le quantitatif

LE PLAFOND SUR OSSATURE MÉTALLIQUE TYPE FOURRURES ET SUSPENTES

Les différents types de suspentes : classiques et rupteurs de ponts thermiques
 Les différents supports et accessoires de fixation
 Les fourrures et produits associés : raccords, cornières et lisses.
 Le calepinage d'un plafond de type fourrures et plaques de plâtre
 Règle de mise en œuvre
 Etude de cas : à partir d'un plan et des besoins du client, le participant établit un quantitatif des produits nécessaires à la réalisation d'un plafond en plaques de plâtre sur ossature métallique de type fourrure

LE PLAFOND SUR OSSATURE MÉTALLIQUE DE TYPE MONTANT

Règles de mise œuvre
 Les montants et produits associés: rails, suspentes
 Le calepinage d'un plafond de type montants et plaques de plâtre
 Etude de cas : à partir d'un plan et des besoins du client, le participant établit un quantitatif des produits nécessaires à la réalisation d'un plafond en plaques de plâtre sur ossature métallique de type montant

Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Aucun	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques appropriées
- » Proposer les techniques, les produits et les complémentaires adaptés et donner leurs avantages
- » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des aménagements extérieurs
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, Avis techniques ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances essentielles sur les Techniques et Produits des aménagements extérieurs

LES SOLS EXTÉRIEURS

Les caractéristiques, avantages et limites des revêtements de sol extérieurs : Terrasse, plage de piscine, voies carrossables et allée de jardin

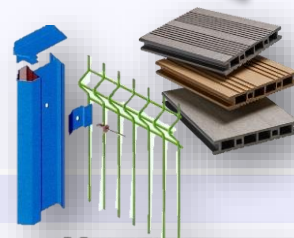
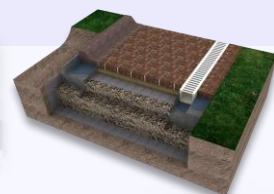
- Dalles, pavés et opus : béton, pierre reconstituée, céramique, pierre naturelle
- Lames et caillebotis : bois naturel et bois composite

Les normes en vigueur, conditions d'emploi, traitement et entretien

Les produits complémentaires associés : margelle, bloc marche, bordure, pas japonais, palissade....

La mise en œuvre, les produits et accessoires associés, leurs avantages et limites

- Dalles et pavés : pose sur sable, sur gravier ou sur pelouse, pose sur mortier, pose collée, pose sur plots
- Lames de terrasse et caillebotis : pose des lambourdes sur dalle béton, sur plots.... pose vissée ou clipsée des lames sur lambourdes,...



LES PILIERS ET MURETS, LES CLÔTURES ET PORTAILS

Les caractéristiques, avantages et limites des piliers et murets, et des clôtures et portails

- Clôtures maçonnées : éléments de piliers, murets, claustras et balustrades - plaquettes parement
- Clôtures grillagées : grillages souples, panneaux rigides, accessoires de pose
- Clôtures bois : panneaux bois et composite, accessoires de pose
- Clôtures fer, Pvc, alu : panneaux « prêts à poser » et « à composer », accessoires de pose
- Portails bois, Pvc, fer, alu : conception, traitement, entretien, motorisation, quincaillerie associée

Les normes, les conventions, la réglementation en vigueur, la prise des mesures

Le traitement et l'entretien, les complémentaires associées aux clôtures et portails

La mise en œuvre, les produits et accessoires associés, leurs avantages et limites

- Piliers et murets : fondations, montage et remplissage des éléments, réservations...
- Panneaux de clôture : pose des poteaux et des éléments au sol et sur muret
- Clôture grillagée : pose des poteaux et du grillage au sol et sur muret
- Pose d'un portail : installation de l'équipement et pose du portail



Méthodes pédagogiques

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

05 - 01

LA MAISON À OSSATURE BOIS (M.O.B)

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation de la maison à Ossature Bois
- Identifier les techniques d'isolation appropriées à la maison BBC Effinergie
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, Avis techniques ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de la M.O.B

LE CONTEXTE DE LA MOB

Les techniques constructives, les problématiques et les produits

LE MATÉRIAU BOIS ET LES COMPOSANTS DE STRUCTURE DE LA MOB

La filière bois, les essences utilisées, l'humidité et les déformations du bois
 les classes d'emploi et de durabilité, le traitement de préservation
 Les caractéristiques, les avantages et les conditions d'emploi des bois de sciage :
 • BMA, BMR, BLC, lamibois, poutre en I, panneaux
 Les normes en vigueur : Eurocode 5 ...

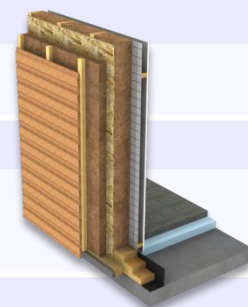


L'OSSATURE D'UNE MOB DE TYPE PLATEFORME

Les étapes de sa construction, les techniques et les préconisations de mise en œuvre
 Étape par étape, les caractéristiques techniques et avantages des produits employés :
 • dalle de départ, murs, plancher, charpente

L'HABILLAGE EXTÉRIEUR ET INTÉRIEUR DE LA MOB

Les caractéristiques techniques, les avantages, les conditions d'emploi et de mise en œuvre :
 • des bardages ventilés, pare-pluie, I.T.E., pare-vapeur et plaque intérieure,...



LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DE LA MOB

Les points clés de la performance énergétique, la RE 2020, les labels de performance
 L'étanchéité à l'air (parois, liaisons, menuiseries ...), la résistance thermique R des isolants
 Les matériaux d'isolation thermique utilisés dans la MOB, le coefficient de déperdition thermique U

L'UTILISATION DES ISOLANTS BIO-SOURCÉS ET LA RÉALISATION DES PAROIS PERSPIRANTES

L'inertie thermique et le confort d'été : caractéristiques et avantages des fibres bois, ouate et chanvre
 confort hygrométrique, pare-vapeur et frein-vapeur

**Outils
Méthodes**

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

05-02

LE BOIS DE CONSTRUCTION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne, commercial	Aucun	1 jour / 7 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR technique

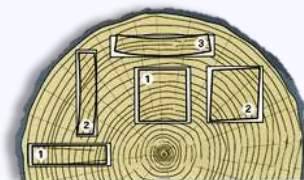
- Identifier les composants en bois qui interviennent dans la construction
- Connaître leurs caractéristiques techniques et avantages
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes et labels qui orientent leur choix
- Identifier les principaux ouvrages réalisés avec les matériaux en bois
- Faire le lien avec les produits du plan de vente : catalogue distributeur ...

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur le bois de construction

LE MATÉRIAU BOIS

- La filière bois en France : les principales industries de la transformation du bois
- Les essences utilisées : les essences de bois françaises et importées - les labels PEFC ou FSC
- l'humidité et le bois : l'humidité d'équilibre du bois - Les variations dimensionnelles du bois les classes d'emploi du bois (norme NF EN 335-1)
- Le traitement du bois : la classe de durabilité du bois (norme NF EN 460-1) les traitements de préservation de surface et en profondeur



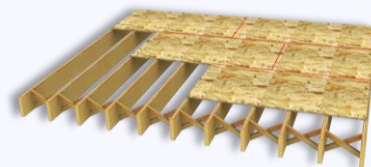
LES COMPOSANTS EN BOIS POUR LA CONSTRUCTION

- Le bois de sciage : les caractéristiques techniques et conditions d'emploi des :
 - bois de charpente traditionnelle : madrier, bastaing, chevron...
 - bois de charpente industrielle : fermette
 - bois d'ossature (concept MBOC) : montant, solive, semelle, liteau
 le classement des bois de sciage résineux
- Les bois massifs collés : Les caractéristiques techniques et conditions d'emploi des :
 - Bois Massif Abouté (BMA) - Bois Massif Reconstitué (BMR) - Bois Lamellé Collé (BLC)
 - Poutres en lamibois (LVL) - Poutres composites en I
- Les panneaux dérivés bois : Les caractéristiques techniques et conditions d'emploi des :
 - panneaux OSB, panneaux agglomérés et contreplaqués NF CTB



LES PRINCIPAUX OUVRAGES EN BOIS

- Le plancher d'étage : le principe - les composants - les règles
- La charpente : la charpente industrielle pour combles perdus la charpente industrielle et traditionnelle pour combles aménagés
- Les ouvrage de la MOB : la dalle de départ en bois - les murs : ossature et contreventement le bardage pour l'habillage extérieur le principe de construction- les matériaux utilisés



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 (quizz)

06 - 01

LES FONDAMENTAUX DE LA RE 2020

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur interne, commercial en matériaux de construction	Les étapes de la construction L'isolation et le second œuvre	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

1 ^{ère} JOURNÉE	2 ^{ème} JOURNÉE
<ul style="list-style-type: none"> Identifier les évolutions réglementaires de la RT2012 à la RE2020 Expliquer les enjeux de la RE2020 (3 objectifs, 6 indicateurs) Décoder une étude énergétique et environnementale complète Découvrir les 5 points essentiels de la Ma primrenov 	<ul style="list-style-type: none"> Citer et expliquer tous les coefficients utilisés dans la thermique d'un bâtiment Identifier les ponts thermiques dans les parois Expliquer le coefficient de déperdition thermique : PSI Décrire les méthodes et produits utilisés pour l'isolation des murs (ITI et ITE) et des toitures par l'intérieur Les procédés constructifs compatibles avec la RE2020 Expliquer l'importance du déphasage thermique et l'étanchéité à l'air

PROGRAMME

L'indispensable pour le conseil professionnel des matériaux compatibles avec la RE2020

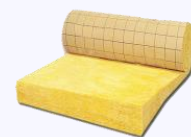
1^{ER} JOUR : LA RE 2020 EN CONSTRUCTION NEUVE

La RE 2020 en neuf :	L'évolution de la TR 2012 à la RE 2020 Les enjeux de la RE 2020 La conception bioclimatique exigences de résultats liés au calcul : C_{ep} / $C_{ep,nr}$ Bbio, $I_{C_{énergie}}$, $I_{C_{construction}}$ DH : degré-heures exigences de moyens mis en œuvre : étanchéité à l'air, énergie renouvelable... schéma d'application concrète de la RE 2020 et exemples lecture d'une étude énergétique et environnementale
Les aides financières :	en rénovation : Les cinq points essentiels de ma primrenov des travaux pris en charges, éco-conditionnalité RGE



2^{ÈME} JOUR : LA THERMIQUE DU BÂTIMENT

Les coefficients d'isolation :	R, lambda λ , psi Ψ , U_w , U_f , U_g , S_w , T_{Lw} explications, exemples, usage au quotidien
Les techniques d'isolation :	méthodes courantes et innovantes en toit / murs / sol valeurs cibles de R et λ en neuf et rénovation précautions liées à la rénovation du bâti ancien
L'étanchéité à l'air :	exigences de la RE 2020 membranes et accessoires à utiliser en toiture techniques possibles en mur extérieur
La condensation :	recommandations générales pour éviter la condensation dans les parois coefficient S_d de transmission de vapeur d'eau des films du bâtiment conditions d'utilisation des pare-vapeur et des frein-vapeur
L'inertie thermique :	différence entre isolation thermique et inertie thermique avantages d'une classe d'inertie lourde et principe d'obtention déphasage thermique et avantage des isolants de forte densité



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

07 - 01

Carrelage I : LES FONDAMENTAUX DU CARRELAGE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en carrelage	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Mettre en confiance son client par une bonne connaissance de ses produits
- » Poser les questions essentielles qui établissent son projet et ses besoins en carrelage
- » Proposer les produits appropriés et les argumenter
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoin du client

SAVOIR technique

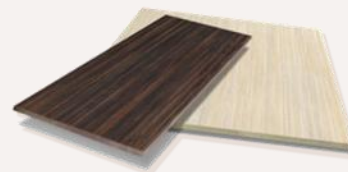
- Connaître les familles de carrelage et repérer leurs caractéristiques techniques et avantages
- Répertorier les informations qui définissent les carrelages et qui déterminent leurs préconisations et conditions d'utilisation
- Identifier les produits de traitement et entretien

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales, indispensables pour vendre du carrelage

LA CONNAISSANCE TECHNIQUE DES CARRELAGES

La fabrication des carreaux :	les techniques couramment employés les effets de la fabrication sur les propriétés des Cx
Les caractéristiques et avantages :	du grés cérame pleine masse, émaillé et mince du grés mono cuisson émaillé et du grés étiré de la terre cuite, de la faïence et de la pâte de verre
Les désignations usuelles selon le CSTB :	Carreau brut, rectifié, décoré, lappato...
Le marquage des paquets :	les exigences de la norme NF EN 14411 le choix, la nuance, le calibre et la porosité les informations utiles pour la pose des carrelages les indices de qualité : CE, QB UPEC, ...
Les classements et normes : qui orientent le choix des Cx	les classements PEI - UPEC les normes DIN et AFNOR : pieds nus et pieds chaussées
Les recommandations:	les précautions d'usage le traitement des carrelages poreux le nettoyage courant



LA CONNAISSANCE COMMERCIALE DES CARRELAGES ET LE CALCUL DES MÉTRÉS

Les critères qui valorisent les Cx :	apprendre à monter en gamme en valorisation la différence : la réussite de l'imitation : pierre, parquet... la richesse de la série : choix des formats, des couleurs... les atouts majeurs du carrelage : ...
Les questions essentielles :	les questions clés qui précisent le besoin du client
Le calcul des métrés :	le pourcentage de coupe, le calcul des métrés et des quantités : en boîte, en mètre linéaire et en pièce

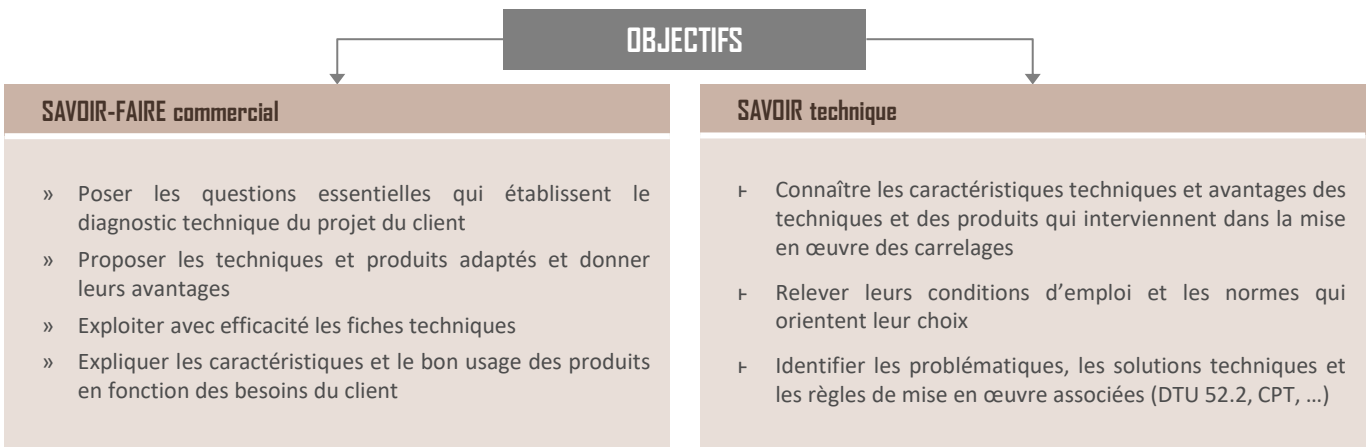


Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

07 - 02 Carrelage 2 : LES PRODUITS ET SOLUTIONS DE POSE DES CARRELAGES



PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, posséder les bases de la construction	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux



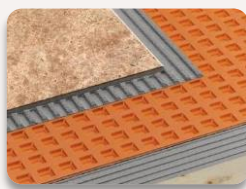
PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de mise en œuvre des carrelages

LES PRODUITS DE MISE EN ŒUVRE DES CARRELAGES

La préparation des supports avant la pose :	le contrôle des supports à carrelé les dispositions à respecter, selon le DTU 52.2 les produits associés à la préparation des supports : <i>les primaires, ragréages, systèmes de protection à l'eau</i> leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application	
Les produits de pose des carrelages :	les mortiers-colles, les adhésifs, les mortiers-joints les joints en pâtes, les adjuvants et l'outillage associé leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application	
La mise en œuvre des carrelages : selon de DTU 52.2	les règles et conditions d'encollage des carrelages les conditions d'exécution des joints : <i>les joints entre Cx, périphériques et de fractionnement</i> les profilés et accessoires associés	

LES PRINCIPALES SOLUTIONS DE POSE DES CARRELAGES

Les solutions de pose des carrelages :	la réglementation appliquée à la pose des carrelages : <ul style="list-style-type: none"> • en milieu humide • sur plancher bois • sur ancien carrelage • sur isolant phonique • en terrasse • sur plancher chauffant 	
--	---	---

Outils Méthodes	Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »
------------------------	---

07 - 03

Carrelage 3 : LA DÉCORATION ET LE CALEPINAGE DES CARRELAGES

PUBLIC

Vendeurs(es)
en salle exposition

PRÉREQUIS

Début d'expérience de la
vente du carrelage

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation 2

Approfondissement
Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Accompagner le client dans sa quête de carrelages qui répondent à des contraintes et à des désirs de décoration, de confort et de personnalisation
- » Sélectionner les couleurs, les motifs, les aspects de surface, les effets de matière, ... qui correspondent à ses souhaits
- » Proposer les associations et les implantations, les techniques et les astuces qui satisfont à ses attentes

SAVOIR technique

- Connaître les principales règles de décoration qui constituent une aide à la vente des carrelages
- Relever les techniques et astuces qui peuvent être couramment conseillées pour gérer les besoins de confort : lumière, espaces, volumes
- Identifier les solutions d'implantation et de personnalisation des carrelages

PROGRAMME

Donne les fondamentaux de la décoration appliquée au carrelage, indispensables pour monter en gamme

LES TECHNIQUES DE DÉCORATION APPLIQUÉES AU CARRELAGE

Le choix des couleurs : • la composition, le langage et la lecture des couleurs
 • les effets bénéfiques des couleurs chaudes, des couleurs froides
 • leur utilisation astucieuse pour la gestion des volumes et de la lumière
 • les règles simples de mariage et de dosage des couleurs
 • les conditions d'emploi des principales harmonies :
ton sur ton, complémentaires, camaïeu

Le choix des aspects de surfaces, des effets de matière, des textures et des motifs :

- leurs influences sur la perception des ambiances
- leurs utilisations pratique pour la gestion du bien-être

Le choix des formats : • leurs effets sur la perception des espaces et des ambiances



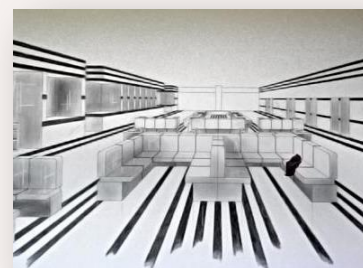
LES TECHNIQUES DE VALORISATION ET DE MISE EN SCÈNE DES CARRELAGES

Le choix des calepinages ou des assemblages des carrelages

les participants à la formation mettent en pratique les techniques de calepinage décrites ci-dessous par la manipulation des échantillons et la simulation informatique sur tablettes sous la supervision de l'animatrice :

- le jeu des associations et oppositions des formats, couleurs, motifs, ...
- les techniques d'implantation qui segmentent et valorisent les espaces
- les assemblages qui modifient la perception des surfaces et des volumes
- les combinaisons qui créent les effets de lumières

Le formateur guide et aide les participants à s'approprier les techniques de décoration, de valorisation, de mise en scène et de personnalisation des carreaux de carrelage.



Outils Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, quizz, exercices, échanges expériences Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »

07 - 04 Carrelage : Le carrelage et LES PMO

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en carrelage	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux



SAVOIR-FAIRE commercial
<ul style="list-style-type: none"> » Mettre en confiance son client par une bonne connaissance du carrelage et des produits de mise en œuvre » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client et ses besoins en carrelage » Proposer les produits appropriés et les argumenter » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique
<ul style="list-style-type: none"> ┆ Expliquer les caractéristiques techniques et les avantages des familles de carrelage ┆ Préconiser les produits, les accessoires et l'outillage nécessaires aux différentes techniques de pose des carrelages. ┆ Solutionner les problématiques par l'application des techniques et des règles de mise en œuvre (DTU 52.2, CPT, ...) ┆ Proposer les produits de traitement et d'entretien

CONTENU DE LA FORMATION page suivante

<p>Outils Méthodes</p>	<p>Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »</p>
----------------------------	---

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales, indispensables pour vendre du carrelage et préconiser les produits de mise en œuvre

LA CONNAISSANCE TECHNIQUE DES CARRELAGES

La fabrication des carreaux :	les techniques couramment employés les effets de la fabrication sur les propriétés des Cx
Les caractéristiques et avantages :	du grés cérame pleine masse, émaillé et mince du grés mono cuisson émaillé et du grés étiré de la terre cuite, de la faïence et de la pâte de verre
Les désignations usuelles selon le CSTB :	Carreau brut, rectifié, décoré, lappato...
Le marquage des paquets :	les exigences de la norme NF EN 14411 le choix, la nuance, le calibre et la porosité les informations utiles pour la pose des carrelages les indices de qualité : CE, QB UPEC, ...
Les classements et normes : qui orientent le choix des Cx	les classements PEI - UPEC les normes DIN et AFNOR : pieds nus et pieds chaussées
Les recommandations:	les précautions d'usage le traitement des carrelages poreux le nettoyage courant



LA CONNAISSANCE COMMERCIALE DES CARRELAGES ET LE CALCUL DES MÉTRÉS

Les critères qui valorisent les Cx :	apprendre à monter en gamme en valorisation la différence : la réussite de l'imitation : pierre, parquet... la richesse de la série : choix des formats, des couleurs... les atouts majeurs du carrelage : ...
Les questions essentielles :	les questions clés qui précisent le besoin du client
Le calcul des métrés :	le pourcentage de coupe, le calcul des métrés et des quantités : en boîte, en mètre linéaire et en pièce



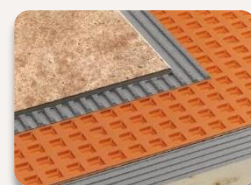
LES PRODUITS DE MISE EN ŒUVRE DES CARRELAGES

La préparation des supports avant la pose :	le contrôle des supports à carrelé les dispositions à respecter, selon le DTU 52.2 les produits associés à la préparation des supports : <i>les primaires, ragréages, systèmes de protection à l'eau</i> leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application
Les produits de pose des carrelages :	les mortiers-colles, les adhésifs, les mortiers-joints les joints en pâtes, les adjuvants et l'outillage associé leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application
La mise en œuvre des carrelages : selon de DTU 52.2	les règles et conditions d'encollage des carrelages les conditions d'exécution des joints : <i>les joints entre Cx, périphériques et de fractionnement</i> les profilés et accessoires associés



LES PRINCIPALES SOLUTIONS DE POSE DES CARRELAGES

Les solutions de pose des carrelages :	la réglementation appliquée à la pose des carrelages : <ul style="list-style-type: none"> • en milieu humide • sur plancher bois • sur ancien carrelage • sur isolant phonique • en terrasse • sur plancher chauffant
--	---



08 - 01

LES PARQUETS, LES SOLS STRATIFIÉS, VINYLE ET PVC

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en parquet	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

SAVOIR-FAIRE commercial

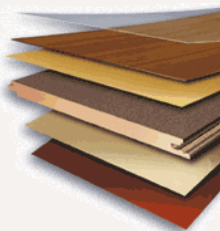
- » Poser les questions essentielles qui établissent le besoin du projet du client
- » Sélectionner les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents

SAVOIR technique


- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des parquets, des sols stratifié, vinyles et pvc
- Relever leurs conditions d'emploi, les normes et les classements qui orientent leur choix
- Identifier les solutions de mise en œuvre, les produits et les complémentaires associées (DTU, CPT, ...)

Donne les fondamentaux sur les Techniques et Produits associés aux parquets et sols stratifiés, vinyle et PVC

LE CHOIX DES PARQUETS ET DES SOLS STRATIFIÉS, VINYLE ET PVC

Les caractéristiques techniques et avantages : nature, conception, format, aspect, épaisseurs, des différents revêtements	nature, conception, format, aspect, épaisseurs, finitions, protection, performances, garantie, traitement, entretien, mode de pose	
les classements qui orientent leur choix :	les classements d'usage, de choix et d'aspect le classement au feu et les Euroclasses l'étiquetage COV : impacts et obligations	
Le traitement et l'entretien :	les précautions d'usage le traitement des parquets et les produits associés les avantages et limites des différents traitements l'entretien courant des parquets et des sols stratifiés et pvc	

LES SOLUTIONS ET PRODUITS DE MISE EN ŒUVRE DES PARQUETS ET SOLS STRATIFIÉS ET PVC

La préparation des supports avant la pose :	le contrôle et la préparation des supports le stockage des revêtements les produits et complémentaires associés <ul style="list-style-type: none"> • Primaires, ragréage 	
Les techniques et les produits de pose :	le choix de la pose selon le support et revêtement choisi <ul style="list-style-type: none"> • pose flottante, pose collée, pose clouée • pose en milieu humide et sur sol chauffant les produits et complémentaires associées <ul style="list-style-type: none"> • pare-vapeur, sous-couche d'isolation phonique, colle • barres de seuil, plinthes, détachants.... • outillage, protection individuelle... 	
Etudes de projets clients	définition du besoin client, sélection et choix des solutions	

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 (Quizz)

09 - 01

Décoration I : LES FONDAMENTAUX DE LA DÉCORATION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Toute personne concernée par la décoration	Aucun	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Accompagner le client dans sa quête de produits et de conseils qui répondent à des contraintes et à des désirs de décoration, de confort et de personnalisation
- » Sélectionner les couleurs, les matières, les aspects de surfaces, les formats... qui correspondent à ses souhaits
- » Proposer et argumenter les associations, les techniques et les astuces qui satisfont à ses attentes

SAVOIR technique

- ↳ Connaître les techniques et les règles d'association des couleurs
- ↳ Posséder les solutions personnalisées d'amélioration du confort d'un espace de vie, les techniques et les astuces qui permettent de gérer les contraintes d'ambiance, de lumière, d'espace et de volume

PROGRAMME

Donne les fondamentaux de la décoration, indispensables pour monter en gamme

APPLIQUER LES RÈGLES D'HARMONISATION DES COULEURS

La vision, la composition, le langage, la lecture et la perception des couleurs :

- La perception des mélanges colorés - Le vocabulaire qui les définit
- Le repérage des couleurs : primaires, secondaires, tertiaires; le cercle chromatique
- Les effets bénéfiques des couleurs chaudes et froides, des couleurs neutres, vives,...

Les règles de mariage et de dosage des couleurs

La création d'ambiances et les conditions d'emploi des principales harmonies :

- ton sur ton, complémentaires, camaïeu

Les participants à la formation sont invités à mettre en pratique, par le COLORIAGE :

- les principales harmonies de couleurs
- les associations et les graphismes qui agissent sur la perception des ambiances, de la lumière, de l'espace et des volumes

Le formateur guide et aide les participants à se familiariser avec la couleur et à assimiler les techniques et règles de création d'ambiances harmonieuses



GÉRER LE CONFORT DU CLIENT : ESPACE, VOLUME, LUMIÈRE

Les techniques et astuces qui permettent d'amplifier ou de diminuer la perception de la lumière, des espaces et des volumes, à partir du choix :

- des couleurs, des tons, des harmonies
- des matières, des aspects de surface, des motifs
- des contrastes et des implantations de couleurs, d'aspects de surface et de motifs
- des éclairages adaptés aux effets souhaités
- des accessoires amplificateurs (miroir, ...) ou réducteurs d'effets

Les participants à la formation sont invités à mettre en pratique, par le COLORIAGE :

- les techniques de gestion de la lumière, des espaces et des volumes

Le formateur guide et aide les participants à s'approprier ces techniques



**Outils
Méthodes**

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, échanges expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »

09 - 02

Décoration 2 : SAVOIR ESQUISSE LE PROJET CLIENT

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur interne	Aucun	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE technique et commercial

- » Accompagner le client, par un dessin rapide, dans la définition de son projet décoratif
- » Avoir la démarche pédagogique qui donne au client les moyens de comprendre les problématiques de son projet, de participer et de valider le choix des solutions, des produits et des techniques décoratives
- » Développer les ventes complémentaires (accessoires colorés, frises et listels, porte-serviettes, miroir, ...)

SAVOIR technique

- Être entraîné à la réalisation rapide d'une perspective à main levée
- Posséder les règles de la représentation des objets en volume (mobilier, éclairage, sanitaire, accessoires, végétation ...)
- Connaître les techniques et astuces de la mise en valeur d'une esquisse (couleur, ombres, lumière, reflets ...)

PROGRAMME

Donne les techniques du dessin à main levée qui favorise les échanges avec le client et les ventes complémentaires

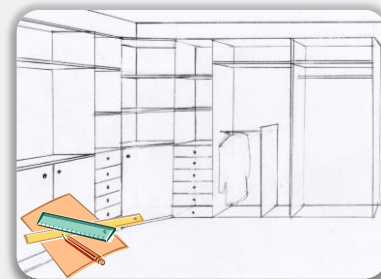
COMPRENDRE ET APPLIQUER LES RÈGLES ET TECHNIQUES DE LA PERSPECTIVE

Le concept, les atouts et les limites de la perspective
 La maîtrise du point de fuite : recherches, analyses et conclusions
 Les étapes du dessin en perspective

- Les perspectives frontales et obliques avec un ou deux points de fuite
- La représentation des objets dans l'espace

Les participants à la formation sont invités à mettre en pratique, par le DESSIN :

- Les règles et les techniques de la perspective



Dessin réalisé par un stagiaire

ESQUISSE ET METTRE EN SCÈNE LE PROJET DÉCORATIF DU CLIENT

Les techniques et astuces de la réalisation rapide d'une esquisse à main levée

- Entraînement à l'esquisse à main levée

Les étapes de la mise en scène d'une esquisse

- La mise en ambiance : le positionnement de la couleur, des textures, des graphismes...
- La mise en scène : la création des effets d'ombre, de lumière, de matière, de miroir de transparence, d'eau ...

Dans cette deuxième étape, les participants acquièrent la rapidité d'exécution d'esquisses à main levée et intègrent les techniques de leur mise en scène

Le formateur, architecte d'intérieur, guide le groupe et lui apporte son expérience



Dessin réalisé par un stagiaire

Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, échanges expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »

09 - 03

Décoration 3 : SAVOIR METTRE EN SCÈNE SA SALLE EXPOSITION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 3
Vendeur salle exposition	Posséder les bases de la décoration	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une expertise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE technique et commercial

- » Créer des compositions attractives et harmonieuses qui valorisent les produits, et suscitent l'envie et le désir d'achat
- » Sélectionner les matières, les formes, les couleurs, les graphismes et les textures qui s'associent et satisfont aux principales ambiances recherchées par les clients
- » Agir sur la mise en scène pour développer les ventes des produits et de leurs complémentaires

SAVOIR technique

- ┆ Posséder les règles et astuces de la mise en scène des expositions : carrelage / sanitaire ...
- ┆ Connaître les mécanismes qui mettent en avant les produits exposés
- ┆ Repérer les leviers qui mobilisent l'attention, suscitent l'intérêt et déclenchent l'achat

PROGRAMME

Donne les techniques de la mise en scène et de l'animation d'une salle exposition

LES RÈGLES ET TECHNIQUES DE LA MISE EN SCÈNE

Les règles d'or de la réussite décorative et commerciale d'une exposition

- des présentations ciblées, en terme d'ambiance, et porteuses d'un message : détente, convivialité, ...
- des couleurs, des matières, des textures, des motifs, ...qui créent l'ambiance recherchée
- des harmonies et des contrastes qui mettent en avant et valorisent les produits exposés
- des produits et/ou des accessoires complémentaires qui modèrent ou amplifient les effets et paraissent indispensables à l'équilibre de l'ambiance
- des présentations aérées et lisibles : limitation des produits, des couleurs et des contrastes
- des expositions théâtralisées qui interpellent, suscitent la curiosité du visiteur et déclenchent l'envie et le désir d'achat



L'ÉTUDE ET LA MISE EN PRATIQUE DE LA MISE EN SCÈNE

Cette deuxième étape se déroule idéalement en magasin ou agence, comprenant plusieurs présentations de produits. Les participants ont pour exercices pratiques :

- d'analyser les réalisations, d'identifier leur cible et leur message
- de repérer leurs lacunes et de proposer des améliorations
- d'apporter des modifications aux présentations
- d'agir sur l'harmonie des expositions en manipulant les accessoires
- de mettre en pratique différentes possibilités et de les soumettre à l'analyse

Le formateur, architecte d'intérieur, guide et aide les stagiaires à s'approprier les fondamentaux de la mise en scène des produits d'exposition

Outils
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, échanges expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz, exercices - Évaluation de la formation « à chaud »

10 - 01

L'OUTILLAGE À MAIN ET ÉLECTROPORATIF

PUBLIC

Vendeur Interne,
Commercial, Magasinier

PRÉREQUIS

Idéalement, avoir un début
d'expérience en outillage

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation I

Acquisition / Consolidation
des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Comprendre le projet du client et identifier ses besoins par un questionnaire adapté
- » Sélectionner les outils appropriés et les argumenter
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoin du client
- » Inspirer confiance en témoignant d'une bonne connaissance du sujet

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques, l'utilisation et les avantages des différents outils
- Repérer les outils adaptés et les conseils associés aux différents travaux à réaliser
- Identifier les produits et accessoires complémentaires

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur l'outillage à main et électroporatif

LES OUTILS À MAIN

- Les outils par utilisation : tracer, mesurer, visser, scier, frapper, percer, serrer, limer, raboter, poncer, peindre, souder, usiner ...
- Les choix des outils à main : en fonction du savoir faire de l'utilisateur
- Les caractéristiques et avantages : caractéristiques techniques et avantages des différents outils
qualité des manches, lames, guides... ergonomie
- Les conseils d'utilisation : les règles, les conseils, les précautions et les astuces d'utilisation



LES OUTILS ÉLECTROPORATIFS

- Les questions clés : pour connaître l'utilisation des machines
- Les métiers et leurs outillages : Visseuses, perceuses, perforateurs, scies, meuleuses, ponceuses, aspirateurs, ... Groupes électrogènes, compresseurs, nettoyeurs haute pression ...
- Se repérer dans la gamme : choisir les bons produits et les complémentaires pour une utilisation occasionnelle ou professionnelle, fixe ou mobile
- Savoir donner les avantages : les caractéristiques techniques au service des avantages
savoir traduire les caractéristiques techniques en avantages
trouver les bons arguments

Outils
MéthodesPédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

II - 01

LES FONDAMENTAUX DE LA QUINCAILLERIE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en quincaillerie	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Comprendre le projet du client et identifier ses besoins par un questionnaire adapté
- » Sélectionner les produits appropriés et les argumenter
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoin du client
- » Conseiller sur les conditions de leur mise en œuvre



SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des serrures, verrous, poignées, charnières et sécurités
- Savoir définir les fixations, chevilles et visseries en fonction des charges
- Identifier les produits d'ameublement, cordes, chaînes et profilés

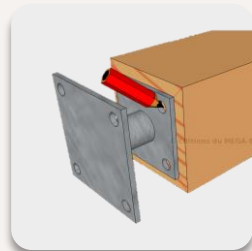
PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les produits de la quincaillerie et fixation

LA CONNAISSANCE DES PRODUITS

Les produits de serrurerie :	les caractéristiques et avantages des serrures, verrous, cylindres, charnières, crémones, ferrures, poignés, judas, cadenas, accessoires choisir les bons produits et leurs complémentaires	
Les fixations :	les fixations adaptées aux contraintes et aux matériaux : Chevilles, visserie, boulonnerie, rivets, scellements, pieds, équerres, colliers, consoles, tablettes choisir les bons produits et leurs complémentaires	
La quincaillerie d'aménagement : et d'ameublement	les conditions d'utilisation des boutons, poignées, charnières, assemblages, profils de seuil, étanchéité...des produits de détail, des profilés, chaînes, cordes ... choisir les bons produits et leurs complémentaires	

LA CONNAISSANCE DE LA MISE EN ŒUVRE DES PRODUITS

Les questions clés :	Poser les bonnes questions pour étudier le projet client	
Conseiller la mise en œuvre :	les modes de pose et d'installation des produits de quincaillerie <ul style="list-style-type: none"> • Les percements, les fixations, les coupes • L'outillage et les sécurités 	
Donner les avantages :	les caractéristiques techniques au service des avantages savoir traduire les caractéristiques techniques en avantages expliquer le montage, trouver les bons arguments	

Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

II - 02

LA QUINCAILLERIE GÉNÉRALE, DU BÂTIMENT ET DE L'AGENCEMENT

PUBLIC

Vendeur Interne,
Commercial, Magasinier

PRÉREQUIS

Idéalement, avoir un début
d'expérience en quincaillerie

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation 2

Approfondissement
Acquisition d'une maîtrise

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Être crédible grâce à une bonne culture générale de la quincaillerie et à l'utilisation d'un vocabulaire approprié
- » Poser les questions essentielles qui précisent le projet et le besoin du client
- » Proposer les solutions et produits adaptés, donner leurs avantages et expliquer leur utilisation et mise en œuvre
- » Conseiller les produits complémentaires

SAVOIR technique

- ▬ Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des produits de la quincaillerie générale, du bâtiment et de l'agencement
- ▬ Relever leurs conditions d'emploi et les normes et réglementations qui orientent leur choix
- ▬ Identifier les problématiques, les solutions techniques et les étapes et règles de mise en œuvre associées

PROGRAMME

Permet au vendeur de conseiller les produits et les conditions de leur mise en œuvre

LA CONNAISSANCE DES PRODUITS

- La quincaillerie générale : les caractéristiques techniques et avantages des roulettes, porte-charges, chaînes, grilles d'aération, patins, ressorts, tendeurs, sécurité, cadenas ... leurs conditions d'emploi, les normes et réglementations en vigueur les produits et accessoires complémentaires
- La quincaillerie du bâtiment : les caractéristiques techniques et avantages des crémones, ferme-portes, fiches, seuils de portes, isolation pour portes et fenêtres, signalisation ... leurs conditions d'emploi, les normes et réglementations en vigueur les produits et accessoires complémentaires
- La quincaillerie de l'agencement : les caractéristiques techniques et avantages des crémaillères, consoles, fermetures de portes, charnières, coulisses, profilés, tringles à rideaux ... leurs conditions d'emploi, les normes et réglementations en vigueur les produits et accessoires complémentaires



La formation fait le lien avec les produits du catalogue quincaillerie du distributeur

LA CONNAISSANCE DE LA MISE EN ŒUVRE DES PRODUITS

- La découverte du projet : les questions clés pour connaître le projet et ses contraintes
- La mise en œuvre des produits : les techniques et solutions de mise en œuvre des produits de la gamme
- Le traçage, les fixations, les coupes, les assemblages, les réglages
 - Les finitions ...
 - L'outillage à utiliser et les sécurités à respecter
 - Les produits complémentaires : *visserie* ...
- la réglementation en vigueur
savoir expliquer simplement la mise en œuvre des produits

Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

12 - 01

LE MONDE DU SANITAIRE, PLOMBERIE, CHAUFFAGE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU intégration
Vendeur interne, Commercial, Magasinier	Aucun	2 jours / 14 heures	Prérequis avant spécialisation

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Posséder une culture générale sur les essentiels du monde du sanitaire, de la plomberie et du chauffage qui facilite la compréhension des enjeux et des besoins
- » Utiliser le vocabulaire approprié pour mieux communiquer avec les différents interlocuteurs et les membres de l'équipe

SAVOIR technique

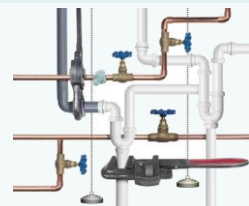
- Connaître et comprendre l'organisation des réseaux, l'utilisation et le fonctionnement des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages en sanitaire, plomberie et chauffage
- Identifier les liens entre ces trois domaines
- Découvrir les principales normes qui les réglementent
- Relever les règles de base de leur installation

PROGRAMME

L'Indispensable pour s'initier au monde sanitaire, plomberie, chauffage

LES INSTALLATIONS ET LES PRODUITS DE PLOMBERIE

La distribution de l'eau :	les notions de débit et de pression, le réseau de distribution les matériaux, les assemblages, les raccords, les vannes et les accessoires
L'évacuation des eaux usées :	le réseau d'évacuation des eaux et les produits associés
Les liens avec le chauffage :	les produits communs à la plomberie et au chauffage
La réalisation des ouvrages :	les normes en vigueur et les principes élémentaires à respecter



LES INSTALLATIONS ET LES PRODUITS SANITAIRES

L'équipement sanitaire :	les receveurs, baignoires, lavabos, vasques, W.C ...
La robinetterie :	les robinets, les vidages et les accessoires
La mise en œuvre des produits :	les volumes de sécurité : NF C15-100 et les règles de base à respecter



LES INSTALLATIONS ET LES PRODUITS DE CHAUFFAGE

Les générateurs de chaleur :	les chaudières et les pompes à chaleur les produits associés : <i>vases d'expansion, soupapes de sécurité...</i>
Les émetteurs de chaleur : à eau chaude	les radiateurs et les planchers chauffants les accessoires associés : <i>vannes mélangeuses, pompes...</i> les équipements de régulation : <i>robinet thermostatique, thermostat...</i>
Les règles d'installation :	les conduits de fumées et les normes en vigueur les règles de base de la pose des produits à respecter

Outils
Méthodes
 Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

12 - 02

LE SANITAIRE ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en sanitaire	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques appropriées
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des différents produits et accessoires qui composent les gammes de sanitaire et de robinetterie
- Relever leurs conditions d'emploi, les classements et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques et les principales solutions appropriées

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits du sanitaire

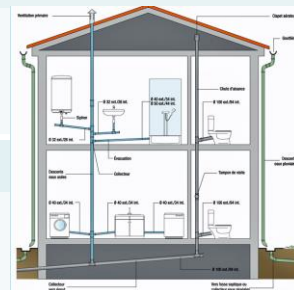
L'ALIMENTATION EN EAU SANITAIRE

- | | |
|------------------------------|--|
| La distribution de l'eau : | les notions de débit et de pression, le traitement de l'eau l'impact du calcaire sur la durée de vie des produits sanitaire le réseau de distribution et les normes en vigueur |
| La production d'eau chaude : | les principaux modes de production leur impact sur le confort et le choix des produits du sanitaire |



L'ÉVACUATION DES EAUX USÉES

- | | |
|-------------------------------|--|
| L'évacuation des eaux usées : | le réseau d'évacuation de l'eau et les normes en vigueur |
| Les produits associés : | les siphons, bondes, pipes de raccordement ... |



LES PRODUITS ET ACCESSOIRES DU SANITAIRE

- | | |
|--|--|
| Les caractéristiques, avantages : et conditions d'emploi | les receveurs, baignoires, lavabos, vasques, W.C la robinetterie et ses accessoires les ensembles d'hydro-massage et de balnéothérapie les parois et porte de douche les meubles de salle de bains |
| Les normes en vigueur : | la norme NF, les normes EAU et ECAU les volumes de sécurité : NF C15-100 les périmètres de déplacements |
| Les conditions de mise en œuvre : | d'un receveur, d'une baignoire, d'un W.C sur bâti-support d'un lavabo, d'un meuble.... |



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

12 - 03

LA PLOMBERIE ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience avec les produits	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques appropriées
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des techniques et des produits qui interviennent dans la réalisation des ouvrages de plomberie
- Relever leurs conditions d'emploi et les normes qui orientent leur choix
- Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, CPT, ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits de la plomberie

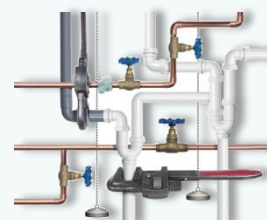
LES BESOINS

Poser les bonnes questions pour identifier le besoin du client
Se repérer dans la gamme et proposer les produits et accessoires adaptés



LES PRODUITS DE PLOMBERIE ET LEURS COMPLÉMENTAIRES

- | | |
|--------------------------------|--|
| L'alimentation en eau : | Les réseaux, le choix des diamètres, la pression et le débit
La protection des réseaux : anti-béliers, clapets, régulateurs de pression...
La production d'eau chaude sanitaire : les appareils et leur équipement
Le traitement de l'eau : filtres, traitements antitartre, adoucisseurs |
| L'évacuation des eaux : | Le réseau, les diamètres, les pentes et aérations, les vidages et siphons |
| Les tubes et raccords : | Les canalisations cuivre, PER, PE, multicouches, acier, Pvc, fonte
Les raccords mécaniques, automatiques, à compression, à sertir...
Les raccords traditionnelles : brasures, soudo-brasures et soudures |
| Les canalisations de gaz : | Les normes, les canalisations, les vannes et raccords, les accessoires |
| La robinetterie : | Les mélangeurs, mitigeurs, thermostatiques, les flexibles d'alimentation
les robinets d'arrêt, les robinets de puisage, ... |
| Les accessoires de chauffage : | Les groupes de sécurité, les vases d'expansion, les soupapes, les clapets ... |
| Les produits consommables : | Les joints, les mastics, les pâtes, les graisses, les décapants, les colles ... |



LES ARGUMENTS DE VENTE

Traduire les spécificités techniques en avantages pour le client
Faire le lien avec les produits de la gamme



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)

12 - 04

LE CHAUFFAGE ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne Commercial	Idéalement, avoir un début d'expérience avec les produits	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial	SAVOIR technique
<ul style="list-style-type: none"> » Poser les questions essentielles qui permettent de comprendre le projet chauffage du client et d'identifier ses besoins » Proposer les solutions et produits adaptés, exposer leurs avantages, suggérer les complémentaires et conseiller leur mise en œuvre » Créer la confiance en témoignant d'une bonne connaissance du sujet 	<ul style="list-style-type: none"> ▫ Connaître le fonctionnement et les caractéristiques techniques et avantages des différents générateurs et émetteurs de chaleur ▫ Relever leurs conditions d'emploi, les normes et directives qui orientent leur choix ▫ Identifier les problématiques, les solutions techniques et les règles de mise en œuvre associées (DTU, ...)

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur la technique du chauffage

Introduction

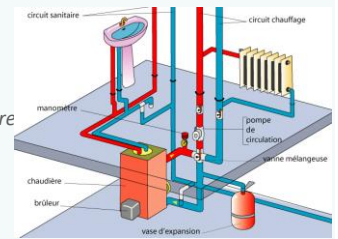
- Les déperditions thermiques et les besoins en chauffage
- Le bilan thermique, le confort et l'équilibre thermique
 - Les réglementations thermiques RT 2012 et RE 2020

Modes de fonctionnement
Schéma de principe, normes
Caractéristiques techniques,
Conditions d'emploi

- les générateurs de chaleur (avec ou sans production d'ECS)
- Les chaudières : à gaz, à fioul, à bois et à pellets, à granulés mixtes, à ventouse, à condensation, basse température

Choix, dimensionnement,
Calculs et argumentation
des produits

- Les pompes à chaleur : E.C.S, thermodynamique, aérothermiques, géothermiques, réversibles
- Les chaudières et pompes à chaleur hybrides
- Le chauffage et l'eau chaude sanitaire solaire
- Les accessoires : vases d'expansion, soupapes de sécurité...



- Les émetteurs de chaleur
- Les radiateurs électriques, les radiateurs chauffage central, les aérothermes
 - Les planchers chauffants
 - Les produits associés : pompes, circulateurs, purges, manomètres, vannes mélangeuses, collecteurs, isolants ...

- Les équipements de régulation
- Le robinet thermostatique, le thermostat, la commande

Exercices : sélectionner, dimensionner et argumenter les produits qui répondent à un besoin
Calcul des déperditions, débits, pressions, pertes de charge, puissances de pompes, ...

Règles de pose et d'installation
Normes et directives en vigueur
Choix des complémentaires

- Les raccordements hydrauliques et électriques
Les normes appliquées aux conduits et raccordements des fumées
Les ventes additionnelles



La formation fait le lien avec les produits du catalogue du distributeur

<p>Outils Méthodes</p>	<p>Pédagogie active et participative : exposés, synthèses - exercices d'application Dossier de formation - Évaluation des acquis avant et après la formation (exercices - Quiz)</p>
----------------------------	---

12 - 05

Chauffage 3 : LE CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE ET À COMBUSTION

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience avec les produits	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- ▬ Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des différents systèmes de chauffage électrique et à combustion
- ▬ S'approprier leurs conditions d'emploi
- ▬ Identifier les principales normes de la mise en œuvre des chauffages électriques et bois

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les systèmes de chauffage électrique et à combustion

CONSEILLER LES APPAREILS DE CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE ET À COMBUSTION

Le choix des appareils électriques, fixes et d'appoint

- Caractéristiques techniques et avantages des différents radiateurs électriques : convecteurs, rayonnants, caloporteurs, à inertie, à infrarouge, soufflants, halogènes sèche-serviettes, cheminées électriques
- Normes et labels en vigueur : NF - CE - Vivrelec - IP et volumes de sécurité en salle de bains

Le choix des appareils à combustion, fixes et d'appoint

- Caractéristiques techniques et avantages des différents appareils à combustion : poêles à pétrole, à gaz, à bois, à granulés - cheminées prêtes-à-poser accessoires : détecteur de fumée, kit de ramonage, récupérateur de chaleur... conduits de fumées
- Normes et réglementations en vigueur
- Choix du bois de chauffage



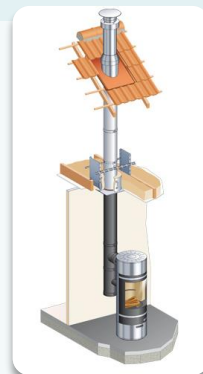
CONSEILLER L'INSTALLATION DES PRODUITS DE CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE ET À BOIS

L'installation de radiateurs fixes électriques

- L'implantation des appareils : les distances à respecter - le cas de la salle de bains
- La pose : le choix de l'outillage, le raccordement électrique conforme aux normes de sécurité
- La mise en service : le réglage des températures, la régulation, les recommandations

L'installation d'un poêle à bois

- Le choix de l'emplacement : les règles de sécurité (Incendie et intoxication), les contraintes de l'habitation - l'optimisation de la diffusion de la chaleur
- Le raccordement et le tubage : le choix des conduits et les normes de raccordement des fumées... le tubage des conduits
- L'entretien : le ramonage du conduit, le contrôle de l'étanchéité des joints, le nettoyage du poêle



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

13 - 01

Climatisation : LA CLIMATISATION ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur Interne, Commercial	Aucun	7 heures /1 jour	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- » Conseiller les produits complémentaires

SAVOIR technique

- Connaître les caractéristiques techniques, les avantages et les limites des produits de climatisation fixes et mobiles
- Relever leurs conditions d'emploi, d'installation et d'entretien
- Identifier les principales normes et réglementation en vigueur

PROGRAMME

Permet au vendeur de conseiller les produits de climatisation et leurs accessoires

CONNAÎTRE ET CONSEILLER LES SOLUTIONS ET PRODUITS DE CLIMATISATION

Composition de la gamme
Caractéristiques techniques
Fonctionnement et emploi
Avantages et limites
Réglementation et normes

- L'étude du besoin client et le choix de la solution
- Le calcul de la puissance selon les besoins
 - Les réglementations thermiques RT 2012 et RE 2020
 - Le choix du système, réversible ou non
 - Le choix du bon positionnement de l'appareil selon la pièce à climatiser
- La connaissance des solutions, de leurs caractéristiques et avantages
- Les climatiseurs fixes et mobiles, multifonctions, réversibles, mono et multi-split
 - Les pompes à chaleur aérothermiques, le système inverter
 - Les unités intérieures : murale, allège, plafonnier, cassette, caisson ...
 - Le traitement de l'air : l'hygiène, l'humidification et l'ionisation de l'air
 - Les accessoires d'utilisation, de pose et de raccordement : la télécommande, les kits de raccordement, les connecteurs, les filtres, les équerres et consoles, les goulottes, le matériel électrique
 - Les caractéristiques et avantages à vendre selon le besoin client : la puissance en mode froid et chaud, le niveau de puissance sonore, le débit d'air, les classes énergétiques...
 - La réglementation « F-Gaz » appliquée à la vente d'un climatiseur fixe
 - Les obligations : la mise en service, la visite périodique...



CONNAÎTRE L'INSTALLATION D'UNE CLIMATISATION

L'installation d'un climatiseur fixe
L'installation climatiseur mobile
L'entretien et le SAV

- les étapes de la pose des unités extérieures et intérieurs
Le raccordement des réseaux frigorifiques et électriques
La programmation et la mise en service : tests de bon fonctionnement
- L'installation du kit de façade
Le raccordement du tuyau d'évacuation d'air et de l'alimentation électrique
La mise en service : essais et tests de bon fonctionnement
- L'entretien, le contrôle et le renouvellement des consommables



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, échanges d'expériences - synthèses - Livret formation
Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

15 - 01

L'ÉLECTRICITÉ ET SES ACCESSOIRES

PUBLIC

Vendeur Interne,
Commercial, Magasinier

PRÉREQUIS

Idéalement, avoir un début
d'expérience avec les produits

DURÉE

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation I

Acquisition / Consolidation
des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- ┆ Connaître :
 - Le vocabulaire et les lois générales de l'électricité
 - Les règles fondamentales de sécurité
 - Les matériels constituant une installation électrique
 - La conception des installations
- ┆ Identifier les problématiques et les principales solutions

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les Techniques et Produits en électricité

LES NOTIONS ESSENTIELLES

Les lois générales de l'électricité - Le vocabulaire
 Les règles fondamentales de sécurité selon la norme C-15-100

LES MATÉRIELS, LES MÉTHODES ET LES SÉCURITÉS

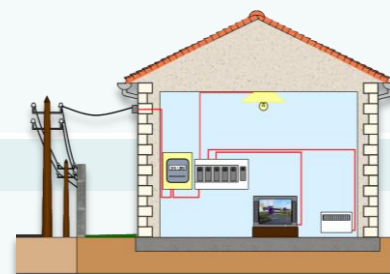
Les matériels qui constituent une installation électrique - Leurs technologies
 Les méthodes et appareils de mesure et d'essai
 L'implantation des prises de courant, des interrupteurs et des accessoires d'éclairage

L'APPAREILLAGE ET LE MATÉRIEL

Les différentiels, la prise de terre et la mise à la terre
 Les appareils modulaires du tableau électrique
 Le choix des câbles, des fils, des conducteurs et des gaines
 Les réseaux de communication, de téléphone, d'Internet et de télévision

LA GAMME DE PRODUITS ET LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Les produits et accessoires de la gamme électricité
 Les règles de mise en œuvre conformes aux DTU

Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

15 - 02

CONSEILLER UNE SOLUTION ECLAIRAGE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeuses, Vendeurs comptoir, TCA , ATC, Chefs d'agence	Conseiller pour vendre l'électricité dans l'habitat	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR technique

- Identifier et expliquer le langage technique de l'éclairage : unités, grandeurs et termes
- Citer et appliquer les règles sécuritaires
- Expliquer chaque info et chaque logo sur les packagings ou documentation fournisseur.
- Connaitre la charte actuelle sur la LED (syndicat de l'éclairage) et les directives européennes sur l'éclairage.
- Distinguer les différentes technologies de lampes et en citer les principaux critères de performance au regard des caractéristiques.
- Identifier la segmentation lumineuse et les domaines d'application
- Citer et appliquer les règles normatives en habitat, collectif, tertiaire, piscine, extérieur
- Calculer la puissance d'éclairage à installer par pièce et par usage.

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client
- » Proposer les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Exploiter avec efficacité les fiches techniques , les outils mis à disposition (catalogues, internet)
- » Connaître les matériels en gamme et les fournisseurs
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

PROGRAMME

Pour conseiller et vendre les solutions techniques en éclairage adaptées au besoin client dans le respect des normes en vigueur

- Le marché de l'éclairage, les évolutions et les tendances
- Les différentes technologies de lampes : comparatif et réponses aux freins
- Les différents types d'éclairage
- Découverte des familles produits et des fournisseurs
- Les produits en gamme
- Les règles sécuritaires
- Les normes : IP, classes, alimentation, etc.
- Le langage de la lumière : termes, unités, grandeurs
- Identification et interprétation des différentes infos et logos sur packagings
- Les directives européennes et la charte LED
- Les questions essentielles de découverte
- Variation et détection : les solutions
- Les montages lumineux, les règles de pose
- Contrôler un luminaire
- L'éclairage TBT
- Les solutions intégrées, éclairage connecté, solutions BBC
- Spécificités et choix produit selon le lieu d'installation ex : salle de bain, piscine, extérieur, espace public, locaux techniques, etc.
- Le type et la puissance d'éclairage à installer selon le local et l'usage



Outils
Méthodes

Animation interactive : exposés- jeux pédagogiques- exercices pratiques- mise en application de cas client- échanges d'expérience- exercices individuels et de groupe- application de principes de neuropédagogie- Kahoot - Application AWWAPP

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU intégration
Vendeur comptoir, ATC sédentaire et itinérant, responsable d'agence	Aucun	2 jours / 14 heures	Prérequis avant spécialisation

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Cerner et/ou anticiper les envies et besoins du client final en matière de domotique
- » Transformer les caractéristiques produit en avantages produit
- » Rassurer et convaincre son client en préconisant la solution domotique adaptée à ses besoins et contraintes
- » Adapter et/ou vulgariser le vocabulaire technique de la domotique en fonction du profil client

SAVOIR technique

- Identifier les applications possibles des produits de la domotique
- Expliquer l'éventail de solutions domotique à partir d'un projet client
- Décire les caractéristiques principales des produits domotiques intégrés ou associables avec les produits vendus par l'enseigne.

PROGRAMME

L'Indispensable pour conseiller les produits de la domotique associés aux produits d'équipement de la maison

- Définition de la domotique
- Domaines d'application : programmation, économie et gestion d'énergie, sécurité, confort, gestion d'éclairage, multi média, etc...
- Les produits du marché
- Les attentes clients et le vocabulaire adapté
- Les technologies de communication : zig bee, Zwave,
- enocan, CPL, VDI, IO, DNLA, Blue tech, WIFI, wireless
- Les solutions complètes domotiques : individuelle et gestion centralisée
- Les schémas d'installation
- L'offre domotique de l'enseigne



Outils méthodes

Animation interactive : exposés - mise en application à travers des cas client - expérimentations des produits connectés - exercices individuels et de groupe - échanges d'expériences - synthèses - recherche d'argumentaire de vente en fonction des produits -
 Évaluation des acquis en continu : quizz Kahoot -
 Évaluation de la formation « à chaud »

17 - 01

CONSEILLER LA CONCEPTION ET L'INSTALLATION DE LA CUISINE

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation I
Vendeur, Responsable projet	Dans l'idéal, un début d'expérience de la Vente de cuisine	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

OBJECTIFS

SAVOIR-FAIRE commercial

- » Poser les questions clés qui permettent de comprendre le projet du client et d'identifier ses contraintes, ses besoins et ses attentes
- » Aider le client à concevoir une cuisine adaptée à ses besoins, avec les produits et accessoires appropriés
- » Conseiller le client sur les normes et règles de sécurité à respecter, sur la mise en œuvre d'une cuisine, sur ses besoins en outillage, quincaillerie et produits complémentaires

SAVOIR technique

- Identifier les règles de conception et de mise en œuvre d'une cuisine, ainsi que l'ensemble des produits et accessoires qui la compose : meubles, appareils électroménager, éclairage, revêtement, accessoires de raccordement...
- Repérer les normes et réglementations qui s'appliquent à la cuisine : Gaz, électricité, plomberie
- Connaître les conditions d'installation d'une cuisine, ses accessoires, ses contraintes, ses règles et ses solutions

PROGRAMME

Cette formation permet au vendeur ou concepteur d'accompagner son client sur l'ensemble d'un projet cuisine

LA CONCEPTION D'UNE CUISINE

La prise des mesures
Le relevé technique

La prise de côtes et le relevé des points techniques sur plan ou à domicile

- Les dimensions de la pièce, l'emplacement des ouvertures, les encombrements
- Le relevé des éléments techniques fixes ou déplaçables : les arrivées et évacuation d'eau, les arrivées électriques et gaz, l'éclairage, la hotte...

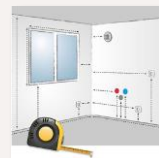
L'étude et le choix des solutions

L'étude d'un aménagement pratique et ergonomique de la cuisine

- Le choix des emplacements : meubles, appareils électroménagers, évier, prises...
- Le choix des solutions de raccordement : électriques, plomberie et gaz

Les normes et règles à respecter en cuisine
Norme NF C 15-100, ...

Les règles et normes électriques : éclairage, prises, petits et gros électroménager
Les règles et normes gaz : canalisations, robinet, ventilation, conduit de fumée
Les règles et normes de l'eau potable (EF) de l'eau chaude (ECS) et des évacuations (EU)



L'INSTALLATION D'UNE CUISINE

La pose des meubles
Caissons, plan de travail

La pose des meubles de cuisine et le choix des produits associés

- La réception et le contrôle des produits, la préparation, le contrôle des mesures, des aplombs..
- Les réponses aux contraintes techniques imprévues rencontrées lors des contrôles
- Les étapes : le montage, les coupes, les adaptations pour les canalisations
- Le choix des produits associés : la quincaillerie, la visserie, la fixation, la colle et l'outillage

Les raccordements
Électriques, gaz, eau

L'installation des raccordements techniques

- Les raccordements eau et gaz : robinetterie, lave-vaisselle, cuisinière gaz, frigo américain
- Les raccordements électriques : prises, éclairage, plaques chauffantes, électroménager
- Le raccordement de la hotte : en recyclage ou sur conduit extérieur
- Les particularités des îlots centraux : pose, fixation et raccordements

Les adaptations et finitions

Les raccords et jointoiment des plans de travail

- La jonction faïence et crédence, les joints d'étanchéité
- Les essais des portes et tiroirs, les techniques et astuces de réglage
- L'optimisation des finitions, le nettoyage et la remise des clés



Outils
Méthodes

Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, études de cas, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

DES FORMATIONS À LA DEMANDE ET SUR MESURE

Ces formations donnent un aperçu de nos possibilités à répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise. Nous pouvons les adapter à votre convenance ou en créer de nouvelles qui prennent en compte vos priorités et vos objectifs.

