

PROGRAMME DE FORMATION

Accompagner le client au Choix d'une solution thermostatique

Un programme de formation proposé par



Dates des sessions

Session organisée pour les vendeurs(euses) en salle d'exposition

Session 1 21 mars de 10H00 à 11H30 et le 16 mai de 10H00 à 11H30

Session 2 19 avril de 14H30 à 16H00 et le 10 juin de 14H30 à 16H00

Session organisée pour les commerciaux itinérants / Vendeurs comptoir

Session 1 21 mars de 14H30 à 16H00 et le 16 mai de 14H30 à 16H00

Session 3 19 avril de 10H00 à 11H30 et le 10 juin de 10H00 à 11H30

Objectifs de la formation

Objectif opérationnel :

Acquérir les notions fondamentales pour accompagner les clients avec un discours technico-commercial reflétant une connaissance du produit et une compétence attendue des clients

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Transmettre les informations techniques sur les produits ciblés de manière à faciliter la construction de l'argumentaire technique et commercial en phase avec le métier exercé au quotidien.

Le programme de formation

Rappel des prérequis des installations sanitaires.

- Revue des éléments techniques fondamentaux constituant les produits.
- Corrélation entre les produits et l'environnement d'installation.
- Constitution du discours technico-commercial au travers des différentes gammes de produits.

Retour sur les fondamentaux de la session 1.

Mise en situation via divers cas pratiques en adéquation avec le métier exercé.

2nd-academy - 31, avenue Wilson Parc Wilson - Bât. 4 - 69150 – DECINES CHARPIEU
contact@2nd-academy.fr /
Siret n° 89201969600012 - Code NAF 85.59A
Activité enregistrée sous le n° 84691795969 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Durée :

- 3H00 - 2 modules de 1H30

Publics visés :

- Vendeurs / Vendeuses Expo = Une formation dédiée
- Commerciaux itinérants / Vendeurs comptoir = Une formation dédiée

Prérequis nécessaires :

- Connaissances du catalogue GROHE et des produits disponibles au sein de l'unité de vente
- Notions basiques du vocabulaire sanitaire



2nd Academy est le centre de formation des Groupements EQIP & ALGOREL.



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Le centre de formation est certifié Qualiopi. Cette certification a été délivrée au titre des actions suivantes :

- L6313-1 : 1° Actions de formation
- L6213-1 : 4° Actions de formation par apprentissage

Méthodes et supports

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis. .



Le formateur utilise différents supports de formation (Présentations PPT / Vidéos / E-Learnings)

Présentation des produits à distance :

- En mode éclaté
- En fonctionnement en eau

Manipulations pratiques à distance :

- Installation de produits
- Mise en service et réglages

Utilisation du centre technique GROHE France et du Show-Room pour une connexion avec les produits

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Nouriya MAURICE - n.maurice@2nd-academy.fr

Modalités d'évaluation Pré-Formation

Positionnement et recueil des attentes :

Pour toutes nos formations :

Si la formation exige des prérequis, un test de positionnement est transmis en amont de la formation aux apprenants afin de s'assurer qu'ils disposent des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Un document de travail préparatoire sera transmis aux stagiaires avec un lexique basique sur les installations sanitaires afin d'assurer un niveau de compréhension similaire des candidats.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Les formateurs

2 formateurs GROHE dédiés à cette activité :

- Frédéric GOYER
- Jean-François PIETERWAS



Modalités d'évaluation Post-Formation

Evaluation des objectifs de formation

Modalités d'évaluations multiples :

Questionnaire de fin de stage sur les fondamentaux et rapide cas pratique à compléter en lien avec le métier exercé.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus
- Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe
- Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Préparation : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée
- Contenu : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation
- Logistique : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise cliente, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement notre collaboration de manière globale lui sera adressée en fin de formation.

Mise à jour le 28/01/2021