

PROGRAMME DE FORMATION

Mieux vendre la gamme PolyMax

Un programme de formation
proposé par



Dates des sessions

Session 1 25 mars de 09H00 à 10H00 et le 7 avril de 09H00 à 10H00

Session 2 26 avril de 09H00 à 10H00 et le 20 mai de 09H00 à 10H00

Session 3 31 mai de 09H00 à 10H00 et le 17 juin de 09H00 à 10H00

Session 4 8 juillet de 09H00 à 10H00 et le 21 juillet de 16H00 à 17H00

Objectifs de la formation

Objectif opérationnel :

Améliorer ses marges par l'augmentation de la vente de consommable dans son ensemble et la pratique de la vente additionnelle (augmentation du panier moyen)

Objectifs pédagogiques :

- ▶ Utiliser le PolyMax et réussir une bonne démonstration
- ▶ Conseiller le produit adapté au besoin des clients
- ▶ Chiffrer la bonne quantité de consommable et adapter au volume du client
- ▶ Défendre son prix

Le programme de formation

Produits de la gamme abordé en terme d'avantages clients

- PolyMax Fix & Seal
- PolyMax High Tack
- AquaMax

Travaux pratiques

- Mise en œuvre avec la bote de démonstration

Mise en situation commerciale

- Sketche de vente

Vérification des acquis

Durée :

- 2 H en 2 module d'1 Heure + ½ journée de tournée duo pour les Commerciaux itinérants

Publics visés :

- Vendeurs comptoir
- Commerciaux itinérants

Prérequis nécessaires :

- Minimum d'un an dans la fonction
- Connaissances générales du domaine sanitaire plomberie
- Connaissance globale des différents acteurs du monde du sanitaire
- Maîtriser les outils informatiques

2nd
ACADEMY

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

Qualiopi
processus certifié



FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

- L6313-1 : 1^{er} Actions de formation
- L6213-1 : 4^{er} Actions de formation par apprentissage

Méthodes et supports

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

Cette formation alterne des moments théoriques et de pratiques.



La formation est ponctuée de jeux et questions sur le thème de la formation afin de garder le dynamisme sur toute la session.

Pour la réalisation des ateliers pratiques, **une boîte de démonstration sera envoyée** en amont de la formation à chaque participant

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.

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

Julien ANSELMO

Key Account Manager et Responsable Griffon Education

7ans d'expérience chez GRIFFON

Cyrille WEHREY

Responsable de secteur et Formateur

3 ans d'expérience chez GRIFFON



Modalités d'évaluation Post-Formation

Evaluation des objectifs de formation

Modalités d'évaluations multiples :

Fiche question en fin de formation et travaux pratiques

Questionnaire interactif en live pour s'assurer du bon niveau de compréhension.

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 contenu
- 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 adressé en fin de formation.

Mise à jour le 28/01/2021

ALGOREL
LA FORCE DES INDÉPENDANTS

2nd
ACADEMY