

Publics visés

Conseiller de vente en salle d'exposition

Style et tendance

Connaître les styles et les tendances est essentiel pour répondre à une demande en recherche souvent de salles de bains en phase avec les tendances actuelle.

Chaque client possède des préférences esthétiques uniques. En comprenant les styles populaires et les tendances émergentes, vous serez en mesure de personnaliser l'expérience d'achat pour chaque client, en proposant des solutions qui correspondent à leur style de vie et à leurs goûts personnels.



Objectifs opérationnels de la formation

Connaître les styles et les tendances pour apporter un conseil personnalisé à vos clients.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Identifier et composer une ambiance et renforcer ses connaissances en décoration
- Replacer ce savoir-faire dans le contexte de la relation client, la vente et le conseil

Prérequis nécessaires :

Aucun prérequis est nécessaire

Contenu du programme

Les grands principes

- A la découverte du client / le style = outil d'aide à la vente / la phrase magique et les mots clés / pièges et astuces de communication / La notion de style / définition

Les styles Urbains

- Minimalisme, loft-industrie, ambiances citadines / Gérer la sobriété et même le vide / couleurs puissantes et jeux de contrastes / matières citadines / répondre aux objections (froid, peu pratique, impersonnel...), les textures industrielles - zoom sur la modernité

Les styles naturels

- Scandinave, régional, balnéaire, atmosphères campagne / Choisir les bonnes matières / distinguer décors de tradition et décors contemporains / la modernité douce / les options nordiques / les options méridionale ou maritime sans caricature / fuir le kitsch, pourquoi, comment.

Les styles ethniques

- Zen- Japon, Afrique, Orient, esprits d'ailleurs / Raconter une culture et une philosophie de vie / adapter aux besoins d'ici et maintenant / déjouer les pièges et se libérer des clichés / moderniser sans perdre les racines / à chaque destination, ses couleurs et ses matières

Les styles colorés

- Tons forts, pop-seventies, décors vitaminés / La couleur devenue véritable signature / poser les deux bonnes questions / apaiser les couleurs flashy / Les options pop seventies / éviter le kitsch, pourquoi, comment / bien comprendre le pop contemporain

Durée de la formation

- 2 journées de formation
- 14 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 590 € HT par journée et par personnes*
- 1 180 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif Intra : Nous contacter

Le style précieux

- Sophistiqué, baroque, histoires d'or / La victoire des textures riches / inscrire le sophistiqué dans la modernité / couleurs sourdes ou bien claires / travailler dorés, argentés et scintillants / l'option baroque et l'ornement conquérant / savoir éviter l'excès

Les styles éternels

- Néo-rétro, classique-bourgeois, intérieurs sages / les racines historiques actualiser même le rétro comprendre le classique - teintes mesurées et valeurs sûres - parquet, moulure, le chic bourgeois - chercher la sagesse mais fuir la banalité

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose 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.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur en fin de formation à l'aide d'un quizz.

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 - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

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, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Méthodes et supports de formation

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

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

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 ^{2nd} ACADEMY 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 : Ghislaine BLASQUEZ
g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Dates des sessions	Renseignements
Lyon Session 1 : 14 et 15 mai 2024	Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36 c.angeli@2nd-academy.fr
Paris Session 1 : 28 & 29 mai 2024	Inscription Nathalie GOURDOL - 06 45 31 78 56 n.gourdol@2nd-academy.fr



Mise à jour le 05 février 2024