



LE PARCOURS DE FORMATION CONCEPTEUR-VENDEUR DE SALLE DE BAINS EN DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE



Faire grandir les compétences
Formation Concepteur-Vendeur Salle de Bains

TCO

Conseil | Coaching | Formation
AGENCE TCO – 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | Mail : tco@tco.fr

FDME-FNAS

11-17 Rue de l'Amiral Hamelin - 75116 Paris
Tel : 01 72 38 92 55 | Mail : infos@fdme-fnas.fr

LA Fédération FDME-FNAS, Fédération française des distributeurs professionnels en équipements et solutions électriques, génie climatique et sanitaires souhaite apporter à ses adhérents une offre de formation concrète, complète et correspondant à leurs attentes en termes de savoir-faire techniques, conception, création, conseil et vente de salle de bains.

Cette formation doit répondre aux objectifs suivants :

- Apporter expertise et maîtrise de la conception, création, conseil et vente de projet de salle de bains
- Développer les compétences produit et techniques liées à la salle de bains
- Travailler un process de vente BtoBtoC / BtoCtoB
- Être proposée exclusivement aux adhérents FDME-FNAS
- Être complète et adaptée à l'évolution du commerce et du consommateur, des tendances du marché, des contraintes réglementaires et environnementales
- Répondre aux attentes des adhérents de la fédération
- Être animée par des professionnels et experts de chaque domaine
- Intégrer des outils et supports de formation adaptés et labellisés FDME-FNAS
- Être également adaptée et réalisable en intra entreprise

La FDME-FNAS se rapproche de TCO pour créer le parcours de formation
"concepteur-vendeur salle de bains en distribution professionnelle"



LE PROJET

PARCOURS

SALLE DE BAINS

FDME-FNAS PROPOSE DE CRÉER LE PARCOURS DE FORMATION "CONCEPTEUR-VENDEUR DE SALLE DE BAINS EN DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE » EN PARTENARIAT AVEC TCO

Le marché de la salle de bains connaît une croissance importante avec une offre hétérogène, peu lisible pour le consommateur.

Une étude réalisée auprès des acteurs principaux du marché salle de bains par TCO confirme la complexité pour le consommateur de réaliser son projet salle de bains :

- Une démarche compliquée et longue
- Un parcours client et une expérience magasin peu optimisés
- Un manque de prise en considération du besoin et du budget
- Une offre produit illisible et très sectorisée
- Un discours très technique et peu valorisant
- Une démarche commerciale peu aboutie pour concrétiser les projets;

LES OBJECTIFS DU PARCOURS DE FORMATION "CONCEPTEUR-VENDEUR DE SALLE DE BAINS EN DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE » SONT DE :

- Faire monter en compétences les équipes commerciales des distributeurs professionnels sur l'offre salle de bains
- Développer le savoir-faire technique, conception et implantation pour légitimer le concepteur vendeur
- Travailler un discours et un parcours de vente spécifique en fonction des besoins du client et en lien étroit avec l'artisan-installateur pour optimiser la performance commerciale de chaque show-room.

Une formation complète sur **6 jours** qui apporte les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

MODULE CONCEPTION & CREATION Salle de Bains

*Le module **Conception & Création** apporte aux équipes une connaissance produit, le savoir-faire technique, les fondamentaux de la décoration, la maîtrise de la conception, une culture produit et client, une expertise.*

CONCEPTION & CRÉATION

4 Jours

MODULE PROCESS DE VENTE Salle de Bain

*Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, le module **Process de vente** apporte aux équipes un véritable savoir-faire commercial, un process de vente de la prise de contact à la fidélisation du client en intégrant l'intervention de l'artisan-installateur*

PROCESS DE VENTE

2 Jours

LE PARCOURS DE FORMATION SALLE DE BAINS



DURÉE DU PARCOURS : 6 jours, soit 42 heures stagiaire

PUBLIC : Concepteurs-vendeurs de salle de bains showroom

PRE-REQUIS : Aucun pré-requis

DEMARCHE PEDAGOGIQUE :

Formation présentielle, animation en salle,
Power point,
Compte rendu papier de formation,
Mise en application de chaque chapitre,
Sketchs et analyse.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : de 6 à 8 personnes*

EVALUATION :

Validation des acquis après chaque chapitre par des Quiz.
Mise en situation, évaluation à chaud à froid,
Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.
Une organisation spécifique peut être mise en place pour assurer le bon déroulé de sa formation.