

Le rendez-vous expert - L'acoustique

RDVEXP-Acoustique



DUREE :

1 jour - 6,00 heures

PRIX :

0,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Force de vente Placo® ISOVER

PRE-REQUIS :

E-Learning fait avant de venir en présentiel

DESCRIPTION / CONTENU

 **Approfondir ses connaissances sur l'acoustique et les solutions ISOVER et Placo® associées**

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre et savoir vulgariser les bases de l'acoustique aux négoce / artisans
- Maîtriser le discours marketing de l'isolation acoustique
- Maîtriser les produits-clés et l'argumentaire client relié
- L'argumentaire « non-technique » (plus généraliste)
- Animer un discours chez le négoce, savoir identifier la bonne réponse au besoin du client

METHODE PEDAGOGIQUE

Thèmes théoriques

- Les fondamentaux de l'acoustique
- Les fondamentaux en réglementation acoustique
- Maîtriser les produits-clés et l'argumentaire client relié (sols, plafonds, etc...)
- Mise en situation négoce - sketch de vente sur 3 formats imposés

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

- Exposé théorique mené en français
- Maquettes pour présenter les solutions Placo® ISOVER

MODALITES D'EVALUATION

Questionnaire d'évaluation en fin de formation (les objectifs pédagogiques évalués par le questionnaire de fin de formation dont le score sera supérieur à 14/20 sont considérés comme Acquis)

