

Gammes produits et systèmes Mix Maison PLACO® ISOVER

MIX MAISON



DUREE :

1 jour - 7,00 heures

PRIX :

280,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Tout personnel de négoce généraliste.

PRE-REQUIS :

Aucun

DESCRIPTION / CONTENU

Prescrire, argumenter et savoir vendre à ses clients les solutions du Mix Maison.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les enjeux des confort de l'habitat et les réponses produits et systèmes
- Prescrire les produits et les systèmes PLACO® à destination du Mix Maison
- Savoir utiliser les outils d'aide à la vente PLACO®

METHODE PEDAGOGIQUE

Thèmes théoriques:

- Les règles de mise en œuvre (normes, DTU, Avis techniques...)
- Les réponses PLACO® aux 5 grands confort de l'Habitat (Thermique, Acoustique, Sécurité et modularité, Sanitaire, Visuel)
- • Réaliser une vente en fonction des besoins du client : méthode de vente, simulateur de vente complémentaire, utilisation de la documentation PLACO®, utilisation du Pack Confort Maison (MyPlaco)

Thèmes pratiques:

- Cas pratique : simulations d'entretiens de vente (1 acheteur / 1 vendeur / 2 observateurs)
- Mise en œuvre en atelier.

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUE

Pendant la formation

- Alternance d'exposés théoriques menés en français et de mises en situation des apprenants.
- Utilisation de plateformes pédagogiques pour la mise en oeuvre.
- Remise d'un support de cours et de documentations techniques.

MODALITES D'EVALUATION

- Questionnaire d'évaluation en début de formation (évaluation des acquis à l'entrée) et 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)
- En situation de mise en œuvre

