

CONCEPTEUR-VENDEUR DE CUISINES & RANGEMENTS

Objectif

Concevoir et vendre un projet d'agencement de cuisine et de rangement

Public

Particuliers, demandeurs d'emploi et salariés

Pré-requis

Maîtriser les bases de la technique de vente et/ou des techniques de dessin

Pédagogie

Méthodes active et participative : mises en situation pratique, jeux de rôles, étude de cas

Evaluation et sanction de la formation

Mesure des acquis de formation et de la satisfaction des stagiaires

Attestation individuelle de formation

Modalités d'organisation

Formation en centre (210h) :

- du 09 au 27 octobre 2017

- du 13 nov. au 1^{er} décembre 2017

Stage en entreprise (70h) :

- du 30 oct. au 10 novembre 2017

Horaires : 9h-17h

**Lieu : AFPIA Sud-Est
55 rue Feuillat 69003 LYON**

Référencement Carif-Oref

N° session : 129971-433

Contact

**AFPIA SUD-EST
Pôle Formation Continue
04 72 69 45 45
formationcontinue@afpia-sudest.fr**

L'AFPIA SUD-EST se réserve le droit d'annuler ou reporter la session si le nombre d'inscrits est inférieur à 6

Module Conception & Technique (91h)

- Introduction : Le marché de la cuisine en France
- Produits (17.5h)
 - Meubles de cuisine : caractéristiques, matériaux, éléments décoratifs et implantation
 - Electroménager : spécificités, côtes, fonctionnement et entretien
 - Rangement : terminologie, matériaux, conception et accessoires
- Implantation & Techniques de dessin (38.5h)
 - Règles d'implantation d'une cuisine : fondamentaux, zones d'utilisation, aires fonctionnelles, circulation et implantations types
 - Lecture de plan d'architecture, méthodes de métré et relevé technique
 - Règles du dessin technique : échelles, normalisation et étapes du dessin (vue de dessus, élévation et avant-projet)
 - Conception d'un projet cuisine
 - Conception d'un rangement : normes d'implantation, optimisation et accessoirisation
- Conception assistée par ordinateur (21h)
 - Logiciel d'aménagement d'espace et d'aide à la vente
 - Implantation et dessin 2D, visualisation 3D, chiffrages de projets
- Plan technique (14h)
 - Normes, réglementation et sécurité
 - Réalisation du plan technique

Module Vente & Conseil (56h)

- Techniques de vente (42h)
 - Les bases de la communication
 - Accueil et découverte du besoin du client
 - Maîtrise de l'argumentation et traitement des objections
 - Techniques de négociation
 - Concrétisation de la vente
 - Plan de vente
- Gestion commerciale (7h)
- Législation et financement (7h)

Module Décoration (49h)

- Styles et tendances cuisines (14h)
 - Découverte et évolution des styles
 - Tendances et ambiances actuelles
- Conception d'un projet cuisine et rangement (35h)
 - Couleurs, lumières et matériaux
 - Perspectives et Croquis

Evaluation (14h)

- Conception et vente d'un projet d'agencement de cuisine et de rangement

