Agencement - décoration

Concevoir Créer

L'ABC du rangement

Code FC 22 05 - **Mise à jour** 03/03/2026

Formation
Continue

Démarrage
Sur demande



Objectifs et savoir-faire attendus

oÊtre capable de mener un entretien de vente (accueil / découverte des besoins / réaliser la conception)

oSavoir construire son aménagement ou comprendre la construction d'un aménagement sur-mesure

Contenu de la formation

1ère session de 2 heures en Visio
oAccueil et présentation des participants
•Présentation des stagiaires/formateur
•Présentation de la formation et des objectifs
•Les attentes vis-à-vis du programme de la formation
•Evaluation prérequis – Quiz Kahoot

oLe marché du rangement
•Le marché
•Ses enjeux
•Les acteurs
•Les M Premières

oLes composants du rangement
•Découverte des différents composants d'un rangement
•Explication et échange des différents composants

oLes bons choix des façades
•Le bon choix VS bonne utilisation ; porte coulissantes, battantes, pliantes
•Eviter les pièges techniques et esthétiques

oVisite client mystère
•Préparation du travail asynchrone
•Explication de la feuille de route

oTravail individuel asynchrone | Visite client mystère
•Horaires : A définir avec son manager
•Contenu à aborder : Immersion chez vos confrères Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 1

Durée
8 heures

Lieu
FOAD

Public
Vendeur concepteur, Vendeur agenceur, Commercial, Responsable, Manager

Tarifs
Inter : 850 € HT par participant
Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis
Expérience professionnelle

Modes d'évaluations
Etude de cas pratique

La qualité Novéha
- Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%%**
- Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Concevoir Créer

L'ABC du rangement

Code FC 22 05 - **Mise à jour** 03/03/2026

•Supports pédagogiques : Véhicule et plateforme de messagerie
•Méthodes pédagogiques : Active et interrogative
•Durée : Environ 4 heures

2ème session de 2 heures
oQue fait la concurrence ?
•Le positionnement VS entreprise
•Les exemples à retenir

oLes outils d'aide à la vente
•Comment pratiquez-vous votre découverte client ?
•Les fiches découverte
•Les détails à ne pas négliger

oMéthodologie commerce
•Quelle méthode employez-vous pour présenter le rangement au sein de votre magasin ?
•Comment faire une approche prix rapide ?
•Comment calculer un temps de pose ?
•Comment bien aménager son rangement ?

oClôture de la session / Bilan
•Préparation du travail asynchrone
•Explication de la feuille de route

oTravail individuel asynchrone | Visite client mystère en virtuel
•Horaires : A définir avec son manager
•Contenu à aborder : Immersion chez vos confrères Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 2
•Supports pédagogiques : Plateforme de messagerie, téléphone, internet
•Méthodes pédagogiques : Active et interrogative
•Durée : Environ 2 heures

3ème session de 2 heures
oQue fait la concurrence en ligne ?
•Le positionnement VS entreprise
•Les exemples à retenir

oDécouverte du logiciel « Balitrade »
•Présentation du logiciel et ses interfaces

oApplication sur logiciel
•Le positionnement VS entreprise Exercices individuels d'application
•Partage, échange sur le travail réalisé entre chaque exercice

oClôture de la session / Bilan
•Préparation du travail asynchrone
•Explication de la feuille de route

L'ABC du rangement

Code FC 22 05 - **Mise à jour** 03/03/2026

oTravail individuel asynchrone | Concevoir un projet en toute autonomie
•Horaires : A définir avec son manager
•Contenu à aborder : Concevoir le projet rangement utilisé lors des visites physiques et virtuelles Application de ce que nous avons vu et défini en brief lors de la session 3
•Supports pédagogiques : Logiciel Batitrade, Plateforme ou messagerie
•Méthodes pédagogiques : Active
•Durée : Environ 2 heures

4ème session de 2 heures
oAccueil et restitution
•Présentation des projets réalisés et correctifs si besoin

oLes soupentes et les combles
•Que savez-vous sur les soupentes et les combles rampants
•Les particularités de ces espaces à aménager, les pièges à éviter, les contraintes techniques
•J'ai retenu ? Quiz Kahoot

oLa prise de cotes
•Avez-vous réalisé une prise de côte pour un rangement ?
•Quelles sont les cotes incontournables à prendre pour le rangement, les façades et les soupentes
•Une prise de cote sans faute !

oEvaluation et clôture de la formation
•Test de positionnement
•Tour de table, échanges

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques
Expositive, Démonstrative, Interrogative, Active

Modalités d'évaluation
Quiz et cas pratiques

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr