



**campus**  
cuisine



# PARCOURS DE FORMATION

## **CUISINE**



Faire grandir les compétences

TCO

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





Une formation concrète et efficace sur **9 jours** qui apporte au concepteur-vendeur les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

## MODULE CONCEPTION & CREATION Cuisine

*Pour s'adapter à l'évolution de notre marché et aux nouveaux parcours de notre client, nous vous proposons de transmettre à votre équipe un nouveau regard, une nouvelle approche de notre métier. **Le module Conception & Création** apporte à votre équipe, à travers de la technique, et des fondamentaux de la décoration, une méthode de travail, une culture, et une passion.*

**TECHNIQUE ET IMPLANTATION**

**3 Jours**

**DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE**

**3 Jours**

## MODULE PROCESS DE VENTE Cuisine

*Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, nous vous proposons un process de vente efficace : de l'accueil du client en magasin, en passant par la concrétisation de son agencement, jusqu'à sa fidélisation. **Le module Process de Vente** apporte à votre équipe un véritable savoir faire commercial, et une excellence métier.*

**PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT**

**3 Jours**



# MODULE CONCEPTION & CRÉATION





# 1.

Cuisine

## MODULE CONCEPTION & CRÉATION

TECHNIQUE ET IMPLANTATION  
AGENCEMENT D'ESPACE



**OBJECTIFS :** Le principe est d'apporter l'expertise technique, les fondamentaux de la décoration et des tendances et travailler la présentation du projet pour réussir la réalisation des espaces Cuisine/Bain/Rangement

**DUREE :** 6 jours, soit 48 heures / stagiaire

**PUBLIC :** Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés\*

**PRE-REQUIS :** Aucun prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES :

Formation présentielle, animation en salle,  
Power point,  
Compte rendu papier de formation,  
Mise en application de chaque chapitre,  
Exercices pratiques.

**NOMBRE DE PARTICIPANT :** 6 à 10 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 place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



# 1.

Cuisine

## MODULE CONCEPTION & CRÉATION

### TECHNIQUE ET IMPLANTATION AGENCEMENT D'ESPACE



#### TECHNIQUE ET IMPLANTATION

##### □ LES FONDAMENTAUX

- Les outils
- Les matériaux
- Les matières
- L'offre produits
- L'électroménager
- L'électricité et plomberie
- Les normes de sécurité

##### □ LA PRISE DE COTES

- Les outils
- Les pièges et astuces
- Les différents relevés

##### □ L'IMPLANTATION

- Les types d'implantations
- Conseil & conception interactive du projet
- Travailler et personnaliser l'implantation
- Les règles à respecter
- L'ergonomie

##### □ LE LOGICIEL D'IMPLANTATION

- Bases de la navigation
- Définir une pièce
- Placer les éléments
- Devis

#### DESIGN & AGENCEMENT

##### □ TENDANCES ET CULTURE DESIGN

- Construire et valoriser la relation client
- La culture style
- La culture designer
- La création d'espace de vie, et lieu familial
- Les couleurs, ambiances et jeux matières tendances
- Les volumes, l'espace et la lumière
- Créer une planche tendance
- Le langage du concepteur-décorateur & empathie

##### □ MISE EN SCÈNE DU PROJET

- Le pré-projet, l'esquisse
- Captiver le client par la conception interactive
- La présentation du projet, l'effet Waouh
- Savoir parler et valoriser la création & l'offre produit
- Maitriser les règles d'aménagement et leurs déclinaisons
- La perspective et le croquis à main levée
- Echanger, affiner et perfectionner avec le client



# MODULE PROCESS DE VENTE





## 2.

Cuisine

# MODULE PROCESS DE VENTE

## PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT



**OBJECTIFS :** Travailler et installer un process commercial efficace de la prise de contact à la concrétisation pour améliorer ses performances

**DUREE :** 3 jours, soit 24 heures stagiaire

**PUBLIC :** Vendeurs concepteurs débutants ou confirmés\*

**PRE-REQUIS :** Aucun prérequis

### DEMARCHE PEDAGOGIQUE :

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

**NOMBRE DE PARTICIPANT :** de 6 à 10 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 place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



# 2.

Cuisine

## MODULE PROCESS DE VENTE PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT



### PROGRAMME

#### SAVOIR COMMUNIQUER

- Nos Forces – nos arguments
- Nos obligations
- Le bon discours
- La présentation

#### SAVOIR VENDRE

- LE DRIVE TO STORE
  - Les outils digitaux qui mènent au magasin
- RÉUSSIR SA PRISE DE CONTACT
  - L'accueil en magasin
  - La présentation de l'espace
  - L'échange client
- PRÉSENTER LES ÉTAPES DE LA COLLABORATION
  - Expliquer le timing
  - Valoriser sa mission
  - S'engager mutuellement
- COMPRENDRE, CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR
  - Les outils et supports
  - La découverte interactive
  - La trame : le projet – la pièce – l'existant – le budget – le client
  - Définir un pré-projet
  - L'acquiescement - la validation
  - La prise de côtes chez le client
- PRÉPARER EFFICACEMENT LE PROJET
  - Créer le projet – l'implantation
  - Le support & forme du projet

#### □ ARGUMENTER ET CONVAINCRE

- Mettre en scène
- Personnaliser sa présentation
- L'enthousiasme culture & design
- Les arguments incontournables marque / implantation / électroménager produits / matières / fonctions / services

#### □ CHIFFRER ET CONCLURE

- Valider et récapituler le projet
- Traiter les modifications
- Présenter le chiffrage, le budget
- Conclure sa vente
- Répondre aux objections
- Vendre plus, vendre mieux & vendre plus vite

#### □ LE FINANCEMENT

- Les avantages du financement
- Banaliser le financement
- Utiliser le financement pour conclure

#### □ SUIVI ET RELANCE

- Relancer un projet non abouti
- Suivre et fidéliser les clients
- Organiser son plan de relance

#### SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux
- Les objectifs
- Analyse des performances



# BULLETIN D'INSCRIPTION

## CAMPUS CUISINE & HABITAT JUIN 2024

**CONDITIONS D'INSCRIPTION :**

*Pour anticiper la préparation des conventions et vous permettre de réaliser une demande de prise en charge OPCO, toute inscription à une session de formation nécessite l'envoi de ce bulletin.*

**Coût Parcours Concepteur-Vendeur :** 2700 € HT soit 3240 € TTC\* par personne (\*hors frais repas et hébergement), formation continue **de 9 journées** de 8h (soit 72 h au total) de 6 à 10 personnes, dans nos bureaux de Lyon.

### FORMATION CONCEPTEUR-VENDEUR

Société : .....

SIREN: .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville.....

Interlocuteur Admin et Comptable : .....

TEL. : .....

MAIL : .....@.....

**J'INSCRIS AUX DATES SUIVANTES :**

**Module Technique & Implantation :**

- 10/06/2024
- 11/06/2024
- 12/06/2024

**Module Process de Vente :**

- 24/06/2024
- 25/06/2024
- 26/06/2024

**Module Design & Agencement :**

- 17/06/2024
- 18/06/2024
- 19/06/2024

**LE(S) PARTICIPANT(S) SUIVANT(S) :**

Mme / M .....

Mme / M .....

Mme / M .....

Acompte : Ci joint un acompte de 30%, Soit ..... Cet acompte ne sera encaissé que le jour de la formation.

DATE : .... /.... /....

CACHET :

SIGNATURE :