

CONNAITRE ET VENDRE LE GROS ELECTROMENAGER

UNE FORMATION QUI PERMETTRA A VOTRE EQUIPE DE :

**ACQUERIR LES CONNAISSANCES TECHNIQUES ET COMMERCIALES POUR MIEUX
SATISFAIRE LES BESOINS « CLIENTS »**

**UTILISER UN VOCABULAIRE VENDEUR ET UN CONSEIL PRATIQUE POUR
L'INSTALLATION**

1. LE LAVAGE

➤ *Savoir conseiller le bon lave linge*

- Les attentes et les besoins de l'utilisateur
- Les différents types d'appareils : avantages de chacun
- Principe de fonctionnement : les bases à connaître
- Les fonctions et les économies possibles : à quoi servent-elles ?
- De quelles informations ai-je besoin pour proposer le « bon » lave-linge pour mon client ?
- Les principaux arguments pour répondre aux nouveaux besoins clients
- Quelques informations sur les fibres textiles
- Quelques conseils d'installation et d'utilisation

➤ *Savoir conseiller le bon sèche-linge*

- Les attentes et les besoins de l'utilisateur
- Principes de fonctionnement : les bases
 - ✦ Evacuation ou condensation : mode de fonctionnement et avantages
- La programmation
 - ✦ Mécanique ou électronique : mode fonctionnement et avantages
- Les fonctions complémentaires : à quoi servent-elles ?
- De quelles informations ai-je besoin pour proposer le « bon » sèche-linge ?
- Les principaux arguments pour répondre aux besoins
- Quelques conseils d'installation et d'utilisation

➤ *Savoir conseiller le bon lave-vaisselle*

- Les attentes et les besoins de l'utilisateur
- Principes de fonctionnement : les bases à connaître
- Les différentes fonctions et étapes du lavage : à quoi servent-elles ?
- De quelles informations ai-je besoin pour proposer le « bon » lave-vaisselle
- Les principaux arguments pour répondre aux besoins
- Quelques conseils d'installation et d'utilisation

2. LE FROID

Savoir conseiller un produit « froid »

- L'action du froid sur les aliments
- Principes de fonctionnement :
 - ✦ Le circuit du « froid »
- Les différents types d'appareils et les économies : pour quels usages pour quelles capacités
- Les types de froid : principes et avantages (statique, brassé, pulsé, ventilé No Frost)
- De quelles informations ai-je besoin pour proposer le « bon » appareil ?
- Les principaux arguments pour répondre aux besoins
- Quelques conseils d'installation et d'utilisation

3. LA CUISSON

Savoir conseiller un appareil de cuisson

- Les modes de transmission de la chaleur
- Les différentes sources d'énergie
- Quelques conseils d'encastrement et d'utilisation
- La table de cuisson :
 - ✧ Principe de fonctionnement et avantages
 - ✧ Les arguments principaux pour répondre aux besoins
 - ↳ Gaz
 - ↳ Vitrocéramique
 - ↳ Induction
- **Le four**
 - Les modes de cuisson : principe de fonctionnement et avantages
 - Les modes de nettoyage : manuel, catalyse, pyrolyse
 - Les arguments principaux pour répondre aux besoins
- **La hotte**
 - Principe de fonctionnement : les bases (évacuation, recyclage)
 - L'installation d'une hotte
 - Calcul du débit d'air nécessaire en fonction des besoins

PUBLIC : Vendeurs électroménagers, Employés, Responsables, hôtesses...

DUREE : 2 jours (14 heures)

INTRA : Dans votre magasin

PEDAGOGIE : Alternance d'apports théoriques et méthodologiques (paper board – Power Point – documents stagiaire) - Travaux en sous groupes pour la construction d'argumentaires types, par familles d'appareils, sur la base de catalogues fournisseurs en fonction des gammes travaillées – Évaluation des acquis QCM final.

INFORMATION DIVERS

Tarif sur demande, Délais d'accès 1 mois.

Contact : V. DUPAYAGE : P : 06.24.63.47.90

Accessibilité handicapée.

Formation en présentiel ou distanciel avec contenu power-point, vidéos.

Pas de prérequis, Mise à jour 01/06/2020.

Test d'évaluation individuel en fin de journée avec suivi à 3 mois.

Taux de satisfaction sur 2019 : 4,84/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.