



## LITERIE

### OBJECTIF

Cette formation permet de pouvoir différencier les types de literie avec les bénéfices client qui en découlent.

Acquérir les connaissances techniques et commerciales pour mieux satisfaire les besoins « clients ».

Dans ce contexte économique difficile, les arguments énoncés permettront aux vendeurs de pouvoir monter en gamme plus facilement.

### POPULATION CIBLE

Force de vente débutant et confirmé, encadrement.

### DUREE

1 jour.



## CONTENU

La journée est axée sur 3 points principaux :

- Support visuel via vidéoprojecteur
- Exercices ludiques
- Recherches de groupes

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- La science du sommeil : Les différentes phases du sommeil, leurs appellations, le timing, leurs rôles, les incidences sur la santé et l'importance de prendre soin de son sommeil
- Les attentes consommateurs : épaisseur du matelas, technologies et innovations, finitions et marques
- Les acteurs du marché: historique, particularités de marque, stratégies et innovations  
Technologies propriétaires et montée en gamme
- Les technologies : latex, mousse, mousse à mémoire de forme, ressorts, ressorts ensachés...
- Les ventes additionnelles : oreillers, sommiers, couettes, cadres de lits...
- Conclusion et tour de table.



## 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 01/01/2026.

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

Taux de satisfaction sur 2025 : 4,72/5 selon questionnaire d'évaluation individuel.