



MODULE ARGUMENTATION

Le vocabulaire dans le projet

PUBLIC CONCERNÉ :

Vendeurs Agenceurs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

THÉORIQUE ; PRATIQUE

PRÉ REQUIS :

Avoir suivi le TRONC COMMUN,
SCHEMA DIRECTEUR DU PROJET

OBJECTIFS :

- Adapter le vocabulaire à son client
- Argumenter les choix du projet

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

4 à 8

DURÉE :

2 Jours

TARIFS :

Tarif journalier dégressif :
de 450 à 225€ HT
(pour 8 stagiaires inscrits)

Vous êtes Vendeur, Vendeur agenceur, Vendeur concepteur, conseiller de vente ?

Vous souhaitez renforcer vos compétences et devenir un vrai expert de l'aménagement de l'Habitat ?

Vous souhaitez monter en gamme sur la décoration d'intérieure, savoir répondre aux questions de vos clients et leur apporter un vrai conseil professionnel ?

SOLFI2A vous propose un parcours complet de formations sur l'Architecture d'Intérieur qui fera la différence. Ce parcours se compose d'un tronc commun et des modules pour vous renforcer sur les diverses thématiques selon vos souhaits et compétences.





PROGRAMME :

JOURNÉE 1 : ADAPTER LE VOCABULAIRE À SON CLIENT

- Le vocabulaire lié à l'architecture
- Apprendre et Maîtriser le vocabulaire technique propre à chaque corps de métier
- Connaissance des termes et techniques adaptées
- Le vocabulaire lié au client
- Décrypter les mots employés par le client afin de mieux comprendre ses besoins
- Exemple : « Ma femme et moi souhaitons de la laque », traduction, ils veulent du brillant. Lorsqu'un client parle de couleur « Taupe », de quoi s'agit-il ?
- Ne pas noyer le client avec des termes trop techniques
- Quelle est la différence entre Contemporain, Moderne, Design, Actuel ?

JOURNÉE 2 : ARGUMENTER LES CHOIX DU PROJET

- Le vocabulaire lié aux usages
- Définir les usages dans un projet : dormir, lire, préparer, ranger, ...
- Hiérarchiser ces usages afin d'établir une colonne vertébrale de projet
- Savoir définir les usages sous formes de verbes et les traduire sous forme de solutions
- Expliquer le projet avec une argumentation pertinente
- Tout choix de conception doit avoir deux justifications. Exemple : Je vous ai placé cette couleur sur ce mur car elle permet d'agrandir visuellement votre espace et de vous apporter une meilleure luminosité

Le déroulement est basé sur une alternance théorie et pratique avec des cas concrets apportés par les stagiaires.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE : crayons, règle, feutres.

