



Bien définir une direction projet pour réussir sa vente

OBJECTIFS

Réaliser un cahier des charges complet
Choisir un axe directeur !

PRE REQUIS

Expérience professionnelle souhaitée

PUBLIC CONCERNE

Vendeurs Agenceurs ; Commercial(e) ; Responsable, Manager d'équipe; Manager, Dirigeant(e)

DUREE

14 Heures
2 Jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS

4 à 8

TARIFS

Tarif inter (Par Stagiaire)
900.00 € HT (1 080.00 € TTC)
intra (Par Jour / Groupe)
Sur Devis

CONTENU

Établir une découverte approfondie

- Etablir un diagnostic sur l'espace existant : volume, matière, couleurs, lumière, ...
- Organiser les rendez vous
- Décrire le mode de vie du client et ses usages
- Lister les contraintes techniques et décoratives de la pièce à équiper
- Identifier les sens de circulations et les prioriser
- Les influences de la mode et de la décoration, au travers des formes et des couleurs
 - La fonction crée la forme
- Rédiger un compte rendu

Concevoir une ligne directrice simple et cohérente

- Proposer plusieurs implantations sous la forme de croquis d'architecte
- Savoir choisir l'implantation la plus pertinente pour le client
- Développer les points forts du projet
- Transformer un défaut en qualité
- Respecter l'ergonomie
- Mettre en avant les points forts de la marque ou des marques
- Se différencier par rapport à la concurrence
- Expliquer les autres modules qui vont découler de cette direction

Matériel nécessaire : crayons, règle, feutres, calque A4, relevés de dimensions d'une pièce, plans, photos, vidéos





METHODES PEDAGOGIQUES

Expositive ; Démonstrative ; Interrogative ; Active

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



AFPIA SOLFI2A - 1, rue Alfred de Vigny
ST HILAIRE DE LOULAY - 85601 MONTAIGU
Tél : 02 51 94 08 31 - Fax : 02 51 46 40 19
accueil@afpiasolfi2a.fr - www.afpiaouest.fr - www.solfi2a.fr

