

Formation Module Complet

Un accompagnement de tous les instants pour mettre toutes les chances de votre côté



Public concerné : Salariés, Chargé d'affaires, Conducteur de travaux

Effectifs : 10 Stagiaires

Durée : 5 jours – 35 Heures

Modalités d'inscription et délais :

- Etre salarié d'un franchisé
- Avoir fini sa période d'essai

Matériel nécessaire : Ordinateur portable, tablette, et autres accessoires nécessaires

Moyens pédagogiques :

Salle de formation, écran, Tableau blanc numérique et support pédagogique

Modalités d'évaluation des acquis :

Test d'évaluations des acquis, Cas pratique, Sketching

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de la formation pour les personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.

PROGRAMME :

- Maîtriser la communication des réseaux sociaux
- Maîtriser la méthode de vente
- Maîtriser les aides de l'état et la certification
- Comprendre la démarche CERTIRENOV et RGE
- Maîtriser CAP RENOV,
- Maîtriser Devibox et ses outils
- Maîtriser la méthode d'organisation et de suivi de chantier
- Maîtriser le pilotage des artisans

PROGRAMME DE FORMATION

Formation Module Complet



Un accompagnement de tous les instants pour mettre toutes les chances de votre côté



OBJECTIFS :

- Formation Vente/Relation client
- Formation sur l'aide de l'État (CEE, ma prime rénov)
- Formation Technique
- Formation gestion de chantiers

FORMATEUR :

Benjamin CARVALHO : Responsable du service formation

QUALIFICATION DU FORMATEUR :

Formateur avec expérience significative dans les métiers de commerce et gestion de chantiers

INTERVENANTS :

Intervention de différents experts qualifiés dans leur domaine.

TARIFS :

0,00 €



PREMIERE JOURNÉE

COMMERCE / VENTE / RELATION CLIENTS

MATIN :

- **Petit-déjeuner avec toute l'équipe**
- **Intervention Service Communication**
- Comprendre la stratégie digitale et les missions du service communication
- Connaître la communication locale
- Comprendre le traitement des leads

APRÈS-MIDI :

- Maîtriser les étapes de la vente
- Connaître le SONCAS
- Connaître le déroulé d'un RDV client

DEUXIÈME JOURNÉE

AIDES DE L'ÉTAT / RGE / CAP RENOV / CERTIRENOV

MATIN :

- Comprendre CERTIRENOV + CEE + MA PRIME RENOV
- Comprendre et maîtriser le fonctionnement de CAP RENOV

APRÈS-MIDI :

- Partie technique en RDV
- Mise en situation RDV Client : Présentation et devoir de conseil

TROISIÈME JOURNÉE

CENTRALE DE RÉFÉRENCEMENT / LOGICIEL MÉTIER : OUTILS ET FONCTIONNALITÉS

MATIN :

- Connaître le fonctionnement du service achat
- Comprendre les avantages de la centrale de référencement
- Connaître le Ecommerce

APRÈS-MIDI :

- Exercice pratique sur logiciel : devis + Hercule Pro + Taux de TVA
- Exercice pratique sur logiciel : process de signature, facture d'acompte et paiements + création chantier



QUATRIÈME JOURNÉE

ARTIBOX / PRÉSENTATION SOUS TRAITANCE

MATIN :

- Maîtriser le positionnement ST / franchisé
- Rédiger des appels d'offres / Artibox

PRÉPARATION CHANTIER / VISITE TECHNIQUE

APRÈS-MIDI :

- Maîtrise de la visite technique / BCST / BCF / Marge estimatives
- Maîtriser le recrutement ST / Artibox

CINQUIÈME JOURNÉE

GESTION ET SUIVI DE CHANTIER

MATIN :

- Maîtriser la gestion des chantiers
- Maîtriser la réception des chantiers
- Connaître Archireport

SKETCHING

APRÈS-MIDI :

- Mise en situation rdv client
- Mise en situation découverte client

PHOTOS

- **Intervention vidéaste et photographe**

MÉTHODES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION



- *Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants*
- *Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès*
- *Mise à disposition de documents de synthèse sur les différents sujets abordés*
- *Étude de cas*
- *Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions*
- *Auto-analyse*

Un support sera remis à la fin de la formation.

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec le formateur et entre les participants.

L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation.

De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

- *Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation.*
- *Une évaluation des acquis avant et après la formation avec mesure des écarts.*
- *Évaluation à chaud.*
- *Évaluation à froid*

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, **une attestation de fin de formation ainsi qu'un diplôme** . Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à la formation.