


## Concepteur-vendeur

### Formation non certifiante

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Public</b>                     | <p>Cette formation est destinée aux nouveaux arrivants pour leur apporter toutes les armes nécessaires au bon déroulement de leur évolution.</p> <p>Cette formation est ouverte à l'ensemble des partenaires du Groupe en vue de la montée en compétences de leurs salariés.</p>  |
| <b>Prérequis</b>                  | Embauche au sein du Groupe (enseignes Cuisinella et Schmidt).   |
| <b>DISPOSITIONS PRATIQUES</b>     | Effectif maximum : 7.   |
| <b>Modalités et délai d'accès</b> | <p>Inscription validée par le service RH suite à contractualisation.</p> <p>Inscription directe via son CPF - <a href="http://www.moncompteformation.gouv.fr/">www.moncompteformation.gouv.fr/</a> .</p> <p>Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.</p> <p>Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.</p>  |
| <b>Présentation générale</b>      | <p><b>Intérêts de notre formation :</b></p> <p>Le parcours est totalement adapté à la fiche de poste.</p> <p>Le nouveau conseiller-vendeur sera en immersion pour y découvrir les méthodes de travail appliquées à son magasin ainsi que les routines qui s'y appliquent.</p> <p>Un parcours e-learning disponible sur l'extranet de Schmidt Groupe est mis à disposition aux apprenants.</p> <p>Le programme et les mises en situation sont conçus dans le but de parer toutes les difficultés qu'il sera amené à rencontrer tout au long de sa carrière au sein de Cuisinella.</p> <p>Les directeurs de magasin sont pleinement impliqués dans la formation de leurs collaborateurs. Un suivi tutoral sera assuré par un parrain au sein de chaque magasin.</p>   |
| <b>Objectifs</b>                  | <p><b>Objectifs pédagogiques :</b></p> <p>À l'issue de cette formation, l'apprenant nouveau conseiller-vendeur sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître et présenter la gamme de produits et de tarification du groupe</li> <li>- Réaliser des dessins et plans à la main ou sur le logiciel INSITU</li> <li>- Réaliser des poses, métrés et réception de fin de chantier</li> <li>- Conclure une vente</li> </ul> <p><b>Évaluations formatives et sommatives :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluer les connaissances du vendeur concernant les gammes et le tarif</li> <li>- Evaluer le vendeur concernant ses capacités à réaliser un plan à la main</li> <li>- Evaluer le vendeur à maîtriser le logiciel IN SITU et à utiliser SM2</li> <li>- Evaluer le vendeur concernant la gamme électro et l'utilisation des outils digitaux</li> <li>- Evaluer le vendeur concernant la méthode de vente de l'accueil à la conclusion</li> </ul> |

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>Contenu de la formation</b> | <p><b>Programme détaillé :</b></p> <p><u>Semaine 1 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : Intégration Maison Stella</li> <li>- Jour 2 : Intégration en magasin</li> <li>- Jour 3 : Démarrage de la formation : Historique Schmidt Groupe et apprentissage des gammes</li> <li>- Jour 4 : Suite de l'apprentissage des gammes</li> <li>- Jour 5 : Apprentissage du tarif et bilan de la semaine</li> </ul> <p><u>Semaine 2 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : Suite de l'apprentissage du tarif</li> <li>- Jour 2 : Suite et fin apprentissage du tarif</li> <li>- Jour 3 : Apprentissage du dessin</li> <li>- Jour 4 : Suite de l'apprentissage du dessin</li> <li>- Jour 5 : Suite et fin de l'apprentissage du dessin, évaluation et bilan de la semaine</li> </ul> <p><u>Semaine 3 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : La déballe Qualité</li> <li>- Jour 2 : Apprentissage in situ</li> <li>- Jour 3 : In situ</li> <li>- Jour 4 : In situ et plans techniques</li> <li>- Jour 5 : In situ et bons de commande</li> </ul> <p><u>Semaine 4 :</u> pose</p> <p><u>Semaine 5 :</u> semaine RG : METRE ET RECALAGE DE SCENE</p> <p><u>Semaine 6 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : SM2 et extranet</li> <li>- Jour 2 : La digitalisation</li> <li>- Jour 3 : L'électroménager et le sanitaire</li> <li>- Jour 4 : L'électroménager et le sanitaire (suite)</li> <li>- Jour 5 : L'électroménager et le sanitaire (fin)</li> </ul> <p><u>Semaine 7 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : L'accueil</li> <li>- Jour 2 : La découverte</li> <li>- Jour 3 : La présentation du projet</li> <li>- Jour 4 : La conclusion et le traitement des objections</li> <li>- Jour 5 : Bilan de la semaine Commerce et mise en situation</li> </ul> <p><u>Semaine 8 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jour 1 : Bilan de compétences Gamme et tarifs</li> <li>- Jour 2 : Bilan de compétences Dessin</li> <li>- Jour 3 : Bilan de compétences In situ et SM2</li> <li>- Jour 4 : Bilan de compétences Digitalisation et électro</li> <li>- Jour 5 : Bilan de compétences Commerce</li> </ul> <p>Semaines 9 et 10 (complément selon niveau technique) : approfondissement, remise à niveau adapté en fonction des besoins de l'apprenant, des bilans de mi-parcours et s'il y a non atteinte de tous ou partie des objectifs pédagogiques fixés.</p> |
| <b>Modalités pédagogiques</b>  | <p><b>Moyens pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un extranet mettant à disposition un centre de ressources pédagogiques</li> <li>• Des supports pédagogiques variés : fiches techniques, procédures, trame de vente, logiciel de conception, études de cas, ...</li> <li>• Un magasin servant de plateau technique pour une mise en situation réelle</li> </ul>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Des temps en présentiel avec le formateur</li> <li>• Matériel : vidéoprojecteurs, supports papiers, ordinateurs, tablettes</li> </ul> <p><b>Méthodes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Active, expérientielle</li> <li>• Remédiation du formateur</li> <li>• Tutorat sur le terrain</li> </ul> <p><b>Modalités :</b><br/>Présentiel / période en milieu professionnel.<br/>Point en amont de la formation avec restitution du besoin employé.<br/>Point en fin de semaine de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.<br/>Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p> |
| <b>Moyens d'encadrement de la formation</b>            | <p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des mises en pratique personnalisées qui permettent l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Les supports sont délivrés à chaque participant via la plateforme extranet. Travaux pratiques dans un vrai magasin.</p> <p>La qualité de dispense de notre formation est assurée par des indicateurs de résultat et de performance disponibles sur notre site Internet <a href="https://www.maison-stella.fr/">https://www.maison-stella.fr/</a>.</p>  |
| <b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b> | <p>Ces <b>compétences et/ou capacités professionnelles</b> visées doivent ensuite pouvoir s'évaluer au cours et à la fin de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques : spécificités techniques des produits, maîtrise des poses, métrés et réception de fin de chantier, des outils de conception et des techniques de dessin</li> <li>- Relationnelles : méthode de vente, de l'accueil à la conclusion de la vente</li> <li>- Organisationnelles : connaissance de l'historique du Groupe, de sa gamme, des tarifs</li> <li>- Analytiques : recueillir et comprendre un besoin client</li> <li>- Informatiques : maîtrise des outils digitaux à disposition et de leurs fonctionnalités</li> </ul>   |
| <b>Durée</b>   | <p>Durée totale : 8 semaines, soit 40 jours, soit 280 heures. Complément possible pouvant aller jusqu'à 2 semaines, soit 10 jours. Au total, un maximum de 50 jours de formation (10 semaines).</p> <p>Horaires : du Lundi au Vendredi de 10h à 12h puis de 14h à 18h.</p>   |
| <b>Dates</b>   | <p>Les sessions de formation sont proposées à titre mensuel.</p> <p>Les sessions démarrent au premier jour ouvré de chaque mois.</p>   |
| <b>Lieu(x)</b>   | <p>Dans les salles de formation du groupe : Siège social MAISON STELLA - 296, rue du Fossé - 57155 MARLY</p> <p>Sur le lieu de travail de l'employé (en magasin selon son site de référence).</p> <p>Des déplacements sur chantier seront prévus dans le cadre du module dédié à la pose.</p>  |
| <b>Coût par participant</b>                            | <p>Tarif de 500 € HT par candidat.</p>   |
| <b>Accessibilité</b>                                   | <p> Les lieux d'accueil sont totalement accessibles aux personnes en situations d'handicap.</p> <p>Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p> <p>Pour la partie Pose et en vue de garantir la sécurité et l'intégrité physique du candidat (déplacement sur chantier en camion), l'accès n'est pas possible aux PMR. Un renforcement technique est envisagé à la place.</p>  |

|   |   |
|---|---|
| <b>Restauration et Hébergement</b>      | Des salles de repas et de pause sont mises à la disposition des candidats. Les repas ne sont pas pris en charge par l'organisme.<br>Les formations ayant lieu en local, aucun hébergement n'est à prévoir.  |
| <b>Responsable de l'action, Contact</b> | Service RH :<br>Alexandre STELLA, Directeur des Ressources Humaines<br>06 14 87 42 28<br>alexandre.stella@maison-stella.fr  |
| <b>Formateur(s)</b>                     | Christophe COURTOIS, formateur référent MAISON STELLA<br>Les directeurs de magasins assurent l'acquisition des compétences sur le terrain.<br>Un tutorat est prévu par des parrains qui accompagnent les apprenants en situation de travail.  |
| <b>Suivi de l'action</b>                | Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires ( <i>émargement par les stagiaires et le formateur, bilans hebdomadaires, évaluations formatives et sommatives, attestation de fin de formation</i> ).   |
| <b>Evaluation de l'action</b>           | Une évaluation de l'action ( <i>satisfaction des participants</i> ) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences ( <i>évaluations formatives et sommatives</i> ) sont prévues.<br>Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » ( <i>questionnaire</i> ).<br>Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> » (à 6 mois). |
| <b>Pour aller plus loin</b>             | Pour vous perfectionner dans le domaine, il vous est possible de suivre les formations suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- CQP Schmidt Groupe (formation certifiante bac+1)</li> <li>- TP Vendeur-conseiller</li> </ul> La montée en compétences est qui plus est assurée en interne.  |