

PUBLICVendeur Interne,
Commercial, Magasinier**PRÉREQUIS**Idéalement, avoir un début
d'expérience en quincaillerie**DURÉE**

2 jours / 14 heures

NIVEAU spécialisation IAcquisition / Consolidation
des fondamentaux**OBJECTIFS****SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Comprendre le projet du client et identifier ses besoins par un questionnaire adapté
- » Sélectionner les produits appropriés et les argumenter
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client
- » Conseiller sur les conditions de leur mise en œuvre

SAVOIR technique

- ▮ Connaître les caractéristiques techniques et les avantages des serrures, verrous, poignées, charnières et sécurités
- ▮ Savoir définir les fixations, chevilles et visseries en fonction des charges
- ▮ Identifier les produits d'ameublement, cordes, chaînes et profilés

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales sur les produits de la quincaillerie et fixation

LA CONNAISSANCE DES PRODUITS

Les produits de serrurerie :

les caractéristiques et avantages des serrures, verrous, cylindres, charnières, crémones, ferrures, poignées, judas, cadenas, accessoires choisir les bons produits et leurs complémentaires

Les fixations :

les fixations adaptées aux contraintes et aux matériaux : Chevilles, visserie, boulonnerie, rivets, scellements, pieds, équerres, colliers, consoles, tablettes choisir les bons produits et leurs complémentaires

La quincaillerie d'aménagement :
et d'ameublement

les conditions d'utilisation des boutons, poignées, charnières, assemblages, profils de seuil, étanchéité...des produits de détail, des profilés, chaînes, cordes ... choisir les bons produits et leurs complémentaires

**LA CONNAISSANCE DE LA MISE EN ŒUVRE DES PRODUITS**

Les questions clés :

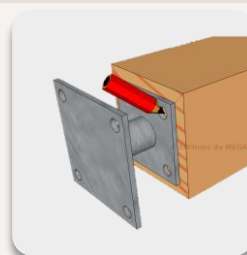
Poser les bonnes questions pour étudier le projet client

Conseiller la mise en œuvre :

 les modes de pose et d'installation des produits de quincaillerie

- Les percements, les fixations, les coupes
- L'outillage et les sécurités

Donner les avantages :

 les caractéristiques techniques au service des avantages
 savoir traduire les caractéristiques techniques en avantages
 expliquer le montage, trouver les bons arguments
**Outils
Méthodes**
 Pédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
 Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »