

Concepteur Vendeur de Cuisines Dressings Salles de bain Architecte d'intérieur

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LE CAMPUS DU CUISINISTE
Alexandre CRUZ
06.63.75.35.97
contact@lecampusducuisiniste.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Inscription via notre bulletin d'inscription : au
minimum 15 jours avant le démarrage de la
session.

Prérequis pédagogiques :

Pas de pré-requis

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Accueillir des clients en espace de vente Préparation d'un projet cuisine Réalisation du dossier technique Réalisation d'une vente

Contenu et modalités d'organisation

COMPRENDRE LE MARCHE DE LA CUISINE o Découvrir les fabricants o Comprendre les différentes caractéristiques de chaque fabricant o Appréhender les différentes gammes (entrée, milieu, haut de gamme) DECOUVRIR CE QU'EST UNE CUISINE : o Connaître la composition d'une cuisine o Les différents matériaux de façade et supports bois(aggloméré/MDF) o Qu'est-ce qu'un caisson ? Découvrir les différents types d'assemblage, matériau, quincaillerie o Les différents types de matériaux de plans de travail o L'électroménager + sanitaire APPRENDRE A CONCEVOIR UNE CUISINE : o Découvrir les implantations o Appréhender les pièges à éviter o Comprendre le triangle d'activité o Bien comprendre les contraintes liées à la pièce BIEN REALISER UN MÊTRÉ : o Bien mesurer la pièce o Prise en compte des contraintes o Réaliser des plans techniques pour mise en conformité après mètre REALISER UNE VENTE : o Accueillir le prospect o Découvrir les besoins et les motivations du prospect o Argumenter en fonction des motivations et des besoins du prospect o Présenter un projet en lien avec les motivations et des besoins du prospect o Conclure la vente o Garantir la satisfaction du client

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Suite à votre parcours, nous pouvons le cas échéant vous mettre en relation avec notre réseau de professionnels pour une candidature, nous pouvons également vous proposer une immersion en entreprise dans la limite des places disponibles après votre formation afin de vous familiariser avec le métier.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00429337	du 19/02/2024 au 08/02/2027	Mérignac (33)	LE CAMPUS DU CUISINISTE		Non éligible	