

Public

- Conseillers en déménagement ayant moins d'un an de pratique

Prérequis

- Sans objet

Modalités d'admission

- Sans objet

Durée

- 7 heures

Effectif

- Maximum réglementaire : 10 participants

Modalités et méthodes pédagogiques

- Présentiel
- Alternance de séances de face à face, individualisation, activités en autonomie, simulation, ludo-pédagogie, ...

Qualité des formateurs

- Formateurs experts métier ayant validé un parcours de qualification pédagogique
- Intervenants qualifiés issus de la profession du déménagement, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées

Documents remis

- Attestation de fin de formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent Handicap local afin d'étudier les possibilités de suivre la formation

Nous contacter

www.aftral.com
0809 908 908



LA TECHNIQUE DE VENTE EN DEMENAGEMENT DE PARTICULIERS

Objectifs généraux

- ◆ Définir les aspects techniques, commerciaux et humains d'une opération de déménagement

Les plus de la formation



- ◆ Des moyens matériels performants et innovants
- ◆ Une formation active et inter active avec des cas pratiques
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation en cours de formation sous la forme de mises en situation, études de cas, quizz, ...

Validation

- ◆ Attestation de formation
- ◆ Niveau : 3
- ◆ Possibilité de valider un/des blocs de compétences : Sans objet
- ◆ Equivalences, passerelles, débouchés : Sans objet
- ◆ Code RNCP/RS : Non inscrit
- ◆ Certificateur : Sans objet
- ◆ Code Certif Info : Non éligible

Agrément

- ◆ Sans objet

PROGRAMME

N° SEQUENCE		DUREE
0	Identifier les objectifs et étapes de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vérification du respect des prérequis ▪ Présentation du centre, de l'équipe pédagogique et des moyens matériels ▪ Présentation de la formation ▪ Modalités pratiques ▪ Tour de table ▪ Test d'auto-positionnement 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
1	Maîtriser les techniques de déménagement	3 h 30
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation des types de déménagement <ul style="list-style-type: none"> - National, International, transfert d'entreprise, garde-meuble ▪ Présentation de la typologie client <ul style="list-style-type: none"> - Particuliers, mutation, professionnels ▪ Matériels et produits d'emballage <ul style="list-style-type: none"> - Le matériel d'emballage - Le matériel de portage et de démontage - Les ratios ▪ Moyens humains <ul style="list-style-type: none"> - Le porteur, l'emballeur, le chauffeur 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques
<i>Evaluation : QCM</i>		

N° SEQUENCE	OBJECTIF	DUREE
2	Réaliser la visite technique commerciale	3 h 30
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation des étapes de la visite technique commerciale ▪ Vendre les différents services de déménagement : <ul style="list-style-type: none"> - Economique, confort, complet - Groupage ou dédié ▪ Estimation volumétrique <ul style="list-style-type: none"> - Mobilier et effets personnels ▪ Etablir son rapport de visite, prévoir les moyens humains et matériels 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia Ressources pédagogiques
<i>Evaluation : Exercice d'application de cubage</i>		

N° SEQUENCE		DUREE
6	Bilan et synthèse de la formation	/
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan de la formation ▪ Synthèse du stage ▪ Evaluation de satisfaction de la formation 		MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES Salle équipée d'un ensemble multimédia