



PROGRAMME DE FORMATION COMMERCIALE HYDRO'WAY®

PFC042022

C.BILLON

19/04/2022

1- GENERALITES

La société J.D.M Expert SAS au capital de 200 000 euros, est une entreprise agissant dans le domaine des travaux publics et des aménagements de surfaces et ayant pour spécialité les revêtements de sol extérieurs perméables.

Ces revêtements sont réalisés par du personnel extérieur indépendant, recruté sur toute la France et devant être formés au préalable par les Formateurs JDM Expert.

2- OBJET DE LA FORMATION

2.1 *Formation commerciale*

Elle porte sur les techniques de vente du revêtement de sol *HYDRO'WAY®* et sur l'utilisation de l'Intranet

A l'issue de la formation le stagiaire :

- Maîtrisera les techniques de vente *HYDRO'WAY®*
- *Sera capable de tenir un discours commercial en lien avec nos produits*
- *Pourra expliquer au client comment entretenir son sol*
- *Sera capable de se servir de son espace intranet en autonomie*

2.2 *Personnes concernées*

Artisans, chefs d'entreprises, personnels d'entreprises désireux de vouloir perfectionner la méthodologie de vente du produit *HYDRO'WAY®* et de maîtriser l'intranet mis à leur disposition pour la réalisation de devis et pour l'envoi de commandes

2.4 Niveau de connaissance préalables requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

3- FORMATION

3.1 - *Durée de Formation :*

La formation se déroule sur 1 journée de 8 Heures.

3.1 - *Contenu de la formation :*

Techniques de ventes - 2 heures

- * Nos solutions techniques
- * Techniques de vente, discours commercial, sketches de vente en binôme

Volet Economique - 2 heures

- * Coûts matières, coûts de productivité, marge opérationnelle



PROGRAMME DE FORMATION COMMERCIALE HYDRO'WAY®

PFC042022

C.BILLON

19/04/2022

* outils intranet : calcul des coûts, réalisations de devis, envoi de commandes

Visite de chantier – 1 heure

* visite de chantier récent à proximité

Temps d'évaluation - 1 heure

* test pratique (mise en situation professionnelle sur l'outil Informatique intranet)

* test théorique + correction (questionnaire de connaissances en techniques de ventes et validation des acquis)

Discours technique – 1.5 heures

* s'adresser à un particulier

* s'adresser à un professionnel ou à une collectivité

Les piscines Easy Swim – 0.5 heure

* premières informations concernant la fourniture et la pose de piscine

4- MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation s'effectue en présentiel ou en distanciel. En début de formation, des supports pédagogiques seront mis à la disposition de chaque stagiaire :

- Cahiers des charges JDM Expert CCH0905
- Plaquettes et brochures des produits JDM Expert HYDRO'WAY®
- Carnet d'entretien HYDRO'WAY®
- Valise d'échantillons
- Vidéos,
- Divers manuels d'utilisation et d'entretien
- Intranet du Réseau JDM Expert

La formation est constituée :

D'une partie théorique : lecture du cahier des charges, présentation des brochures et de la valise échantillons, du carnet d'entretien et de la fiche technique, moment d'échange questions/réponses.

Et d'une partie pratique : discours commercial, présentation des échantillons, utilisation de l'intranet JDM Expert

5- L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Les formateurs sont des technico-commerciaux formés à l'utilisation de l'intranet et au discours commercial HYDRO'WAY®.



PROGRAMME DE FORMATION COMMERCIALE HYDRO'WAY®

PFC042022

C.BILLON

19/04/2022

Leur rôle est de former les applicateurs à bien vendre la solution HYDRO'WAY® mais aussi de les accompagner à l'utilisation de l'outil intranet JDM Expert qui est en constante évolution.

6- LES MOYENS MIS EN OEUVRE ET SUIVI

- Une feuille d'émargement sera distribuée, datée et signée chaque jour (matin et après-midi) par chaque stagiaire et par notre formateur.

- Le contrôle des acquis s'effectue tout au long de la formation validant chaque étape par des mises en situation pratiques et en fin de formation par un test constitué de 2 parties :
Un questionnaire de connaissances à choix multiples ;
Une mise en situation - Cas pratique.

L'évaluation des acquis et montées en compétences de chaque stagiaire sera effectuée par notre formateur en fin de formation et remise à chacun ainsi qu'une attestation de présence et de réussite après évaluation des compétences par le formateur.

- Un questionnaire de satisfaction de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.

7- CONDITIONS D'ACCES ET MODALITES D'INSCRIPTION

L'inscription s'effectue au minimum 11 jours ouvrés avant la formation, tout d'abord en prenant contact (afin d'évaluer vos attentes) par mail ou par téléphone : sebastien.l@jdm-expert.com (06 17 79 58 21) ou tanguy.p@jdm-expert.com (07 64 50 98 00), afin de respecter un délai de rétractation légal avant de commencer la formation.

L'entrée en formation est accordée sous réserve de prérequis et elle est validée suite à un entretien téléphonique dont l'objectif est de collecter les besoins du bénéficiaire et de prendre en compte ses attentes.

Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier, la durée et le lieu de la formation, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Une convention de formation, accompagnée d'un devis, est ensuite adressée pour validation par le bénéficiaire (employeur ou individu) et sera à compléter et à nous retourner daté et signé afin de finaliser votre inscription.

Un questionnaire individuel de positionnement sera remis en amont de la formation à chaque stagiaire afin de pouvoir évaluer au mieux les besoins, les attentes et les objectifs de chacun.



PROGRAMME DE FORMATION COMMERCIALE HYDRO'WAY®

PFC042022

C.BILLON

19/04/2022

8- TARIF

Le coût total de la formation s'élève à **250 € H.T. + TVA20% = 300 € TTC.**

9- ACCESSIBILITE AUX PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toute question, merci de contacter Cindie BILLON (cindie.b@jdm-expert.com)

10- CONTACT

Cindie BILLON (cindie.b@jdm-expert.com) – 04 77 97 59 88

11- CONCLUSION

Les adhérents au réseau JDM Expert, une fois formés et agréments, sont dénommés "**CONCESSIONNAIRES**", et suivis par le service qualité et le service commercial JDM Expert.

NOTA : Ce document *PFC042022* est accompagné d'une *CONVENTION DE FORMATION* détaillant les coûts de formation par adhérent.