

# Style et tendance

**Publics visés** : Conseiller de vente en salle d'exposition.

Connaître les styles et les tendances est essentiel pour répondre à une demande en recherche souvent de salles de bains en phase avec les tendances actuelle.

Chaque client possède des préférences esthétiques uniques. En comprenant les styles populaires et les tendances émergentes, vous serez en mesure de personnaliser l'expérience d'achat pour chaque client, en proposant des solutions qui correspondent à leur style de vie et à leurs goûts personnels.

## Durée de la formation

- 2 journées en présentiel
- 14 heures

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire



## Objectifs général de la formation :

Connaître les styles et les tendances pour apporter un conseil personnalisé à vos clients.

## Objectifs pédagogiques :

**A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :**

- Identifier et composer une ambiance et renforcer ses connaissances en décoration
- Replacer ce savoir-faire dans le contexte de la relation client, la vente et le conseil

## 1 LES GRANDS PRINCIPES

A la découverte du client / le style = outil d'aide à la vente / la phrase magique et les mots clés / pièges et astuces de communication / La notion de style / définition ntifiant des exemples dans leur portefeuille clients pour définir leurs objectifs et leur MESORE.

## 2 LES STYLES URBAINS

Minimalisme, loft-industrie, ambiances citadines / Gérer la sobriété et même le vide / couleurs puissantes et jeux de contrastes / matières citadines / répondre aux objections (froid, peu pratique, impersonnel...), les textures industrielles - zoom sur la modernité

## 3 LES STYLES NATURELS

Scandinave, régional, balnéaire, atmosphères campagne / Choisir les bonnes matières / distinguer décors de tradition et décors contemporains / la modernité douce / les options nordiques / les options méridionale ou maritime sans caricature / fuir le kitsch, pourquoi, comment.

## 4 LES STYLES ETHNIQUES

Zen- Japon, Afrique, Orient, esprits d'ailleurs / Raconter une culture et une philosophie de vie / adapter aux besoins d'ici et maintenant / déjouer les pièges et se libérer des clichés / moderniser sans perdre les racines / à chaque destination, ses couleurs et ses matières

## 5 LES STYLES COLORÉS

Tons forts, pop-seventies, décors vitaminés / La couleur devenue véritable signature / poser les deux bonnes questions / apaiser les couleurs flashy / Les options pop seventies / éviter le kitsch, pourquoi, comment / bien com prendre le pop contemporain

## 6 LE STYLE PRÉCIEUX

Sophistiqué, baroque, histoires d'or / La victoire des textures riches / inscrire le sophistiqué dans la modernité / couleurs sourdes ou bien claires / travailler dorés, argentés et scintillants / l'option baroque et l'ornement conquérant / savoir éviter l'excès

## 7 LES STYLES ÉTERNELS

Néo-rétro, classique-bourgeois, intérieurs sages / les racines historiques actualiser même le rétro comprendre le classique - teintes mesurées et valeurs sûres - par quet, moulure, le chic bourgeois - chercher la sagesse mais fuir la banalité

*"LA PREMIÈRE QUALITÉ DU STYLE, C'EST LA CLARTÉ."*

ARISTOTE



# Méthodes et supports de formation



Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Exercices en groupe - Réflexion individuelle - Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations enregistrées - Training individuel intensif...

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.



## Modalité d'évaluation pré-formation

**Au démarrage de chaque formation**, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

## Modalité d'évaluation post-formation

### Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par un Quizz en fin de formation.

### Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- Contenu : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - Animation : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - Pédagogie : Equilibre entre théorie et pratique - Logistique : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners.
- Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer : - Préparation : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - Contenu : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - Logistique : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique.
- Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

**Référent Handicap** : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr – 07 56 27 86 82

### CONDITIONS D'ACCES

La formation est prévue pour un nombre minimum de 4 participants et de 10 participants au maximum

### INSCRIPTION

#### Secteur - Nord

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56  
n.gourdol@2nd-academy.fr

#### Secteur - Sud

Ghislaine BLASQUEZ – 07 56 27 86 82  
g.blasquez@2nd-academy.fr

### TARIF

590 €HT/jour et par participant  
(Possibilité de financement par votre OPCO pour les entreprises de moins de 50 salariés)

Ce tarif ne comprend pas l'hébergement.

hôtel : Tarif nous consulter pour choisir un de nos hôtels partenaires.

### PROGRAMMATION

Dates à définir en fonction des besoins