

# Développer ses compétences sur les fondamentaux du carrelage

**Publics visés :** Vendeurs en salle d'exposition.

**Publics Cibles :** Vendeurs en salle d'exposition souhaitant mieux conseiller leurs clients et booster leurs ventes

**Prérequis nécessaire :** aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

## Durée de la formation

- 2 journées de formation.
- 14 heures.

## Date et lieu de la formation

- 15 et 16 avril 2025
- 13 et 14 mai 2025

**2nd ACADEMY**

31 rue Wilson DECINES-CHARPIEU



## Objectifs général de la formation :

Cette de formation vise à maîtriser les fondamentaux sur la dimension technique du carrelage. Elle permettra aux stagiaires d'acquérir les connaissances fondamentales pour la bonne tenue du poste de conseiller de vente en salle exposition.

## Objectifs pédagogiques :

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

- Comprendre l'environnement du carrelage
- Identifier les différentes typologies de produits
- Connaître les différents produits et leurs applications
- Intégrer la dimension normalisation pour conseiller le bon produit
- Identifier les contraintes de mise en œuvre du produit
- Maîtriser les éléments de calculs indispensables pour dimensionner le projet de son client et réaliser la vente

## 1

### L'ENVIRONNEMENT DU CARRELAGE ET SON MODE DE FABRICATION

#### Points clés abordés

- L'environnement / le contexte du carrelage
- Le marché du carrelage
- Matières premières
- Mode de fabrication :
  - Concassage et mélange des matières premières
  - Séchage/Atomisation du mélange
  - Pressage dans les moules
  - Brossage / Emaillage / Impression / Sérigraphie
  - Cuisson
  - Test
  - Calibre / Nuance / Rectification
  - Emballage
  - Stockage / Expédition / Transport

## 2

### TYPOLOGIES DE PRODUITS FINIS

- Faiences
- Grès
  - Cérames
  - Emaillés
  - Pleine masse
- Pâte rouge / pâte blanche
- Finitions

## 3

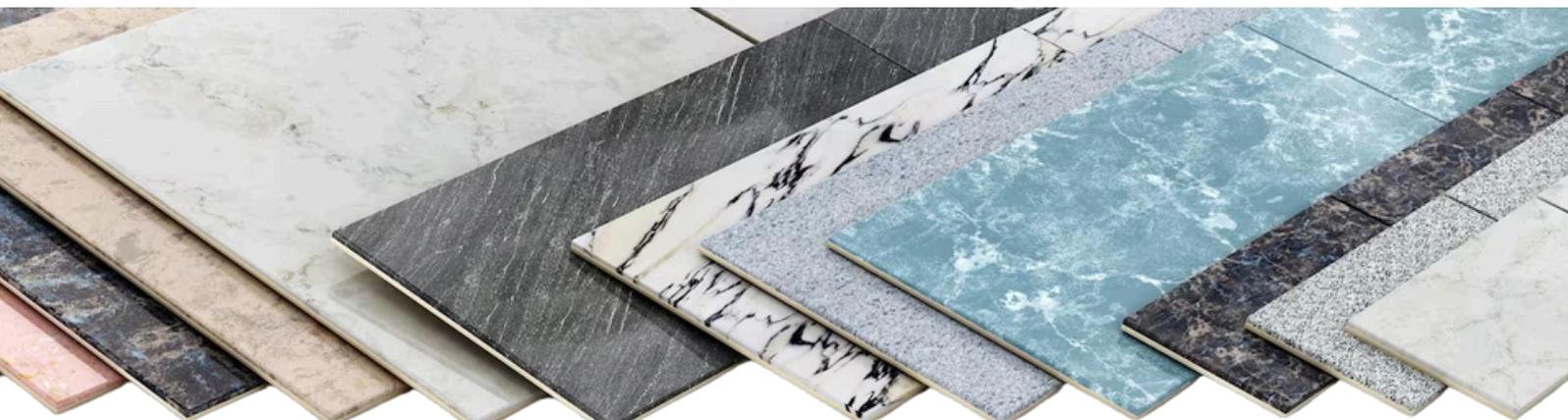
### NORMES PRINCIPALES

- PEI
- UPEC
- Antidérapance (ABC)
  - Pieds nus
  - Pieds chaussés

## 4

### QUEL PRODUIT POUR QUEL USAGE ?

- Murs
- Sols
  - Intérieurs
  - Extérieurs
- Rectifié vs Non rectifié
- Grands / Très grands formats
- Normes / Assurances
  - Pose bord à bord / Largeur de joint



# Les points clés du programme

## 5

### CONTRAINTES ET MISE EN ŒUVRE

- **Supports**
  - Béton / Chape tradi / autolissante
  - Chape anhydrite (sulfate de calcium)
  - Plâtre / Placo
  - Bois
  - Ancien carrelage
  - Plancher-chauffant
  - Terre-plein terrasse
- **Types de Pose**
  - Pose scellée
  - Pose collée
  - Pose libre
  - Découpe, perçage et nivellement
- **Produits de mise en œuvre**
  - Primaires
  - Colles
  - Joints
  - Etanchéité et Imperméabilisation
  - Désolidarisation et Drainage
  - Traitement, nettoyage et entretien

## 6

### COMMENT JE VENDS DU CARRELAGE ?

- Mathématiques primaires
  - Calcul des surfaces et quantités
  - Carrelage : M<sup>2</sup> et ML
  - PMO : Calcul des consommations
  - Les % de pertes, chutes, coupes, conditionnements
  - TVA, Remises, Marge, Coefficients, etc.

### MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

La formation s'appuie sur :

- Des apports théoriques du formateur
- Des questionnements des participants
- Des vidéos de présentation
- Des échanges d'expériences entre le formateur et les participants

