

# CATALOGUE DES FORMATIONS

**2<sup>nd</sup>**  
ACADEMY  
By Algorel

**TECHNIQUES QUINCAILLERIE  
EN PRÉSENTIEL**

**Formez-vous aujourd'hui  
Bâtissez demain !**

Découvrez l'ensemble de  
nos formations techniques  
en Quincaillerie,  
spécialement conçues  
pour accompagner votre  
développement !

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)

**2025**





**2<sup>nd</sup>**  
ACADEMY  
By Algorel



**FORMEZ-VOUS  
AUJOURD'HUI  
BÂTISSEZ DEMAIN !**

Chez 2nd Academy, nous mettons votre développement au cœur de nos priorités.

Avec des **formations "produits"** conçues en lien avec nos partenaires industriels, nous donnons **les clés à vos collaborateurs pour exceller** dans leur domaine et conseiller qualitativement leurs clients.

Ensemble, **construisons les succès de demain !**

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)



# NOS FORMATIONS TECHNIQUES

LES FONDAMENTAUX DE LA SERRURERIE

LES FONDAMENTAUX DU BEQUILLAGE

LES FONDAMENTAUX DU FERME PORTE ET  
BARRES ANTI PANIQUES

LES FONDAMENTAUX DU CONTROLE D'ACCÈS

LES PROFILS BOIS, PVS OU ALUMINIUM

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA  
FERRURE

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VISSERIE

MAITRISER LES BASES DE LA FIXATION  
MÉCANIQUE ET SCELLEMENT CHIMIQUE

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA COLLE,  
DU MASTIC ET DU SILICONE

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE L'OUTILLAGE  
À MAIN ET DE L'ÉQUIPEMENT DE L'ATELIER

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE L'OUTILLAGE  
ÉLECTROPORATIF

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DES OUTILS  
COUPANTS

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE L'UNIVERS  
DU PNEUMATIQUE

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DES EPI

**2<sup>nd</sup>**  
ACADEMY  
By Algorel

**FORMEZ-VOUS  
AUJOURD'HUI  
BÂTISSEZ DEMAIN !**



## Les fondamentaux de la serrurerie

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 3 journées de formation.
- 21 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Fournir aux stagiaires les compétences nécessaires pour conseiller techniquement les clients en matière de serrurerie, afin de répondre efficacement à leurs besoins et développer le chiffre d'affaires.

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les principales composantes et caractéristiques des différentes familles de matériel de serrurerie
- Identifier les risques en matière de sécurité d'un système de serrurerie
- Maîtriser les normes liées à la serrurerie
- Savoir quelles sont les bonnes questions à poser par famille de produits afin de bien répondre au besoin de client
- Construire un organigramme de serrurerie.

Formation en partenariat avec





# Les points clés du programme



1

## LES SERRURES EN APPLIQUE

- Le sens d'ouverture
- La composition d'une serrure en applique
- Les différents types de serrures en applique
- Les modalités d'utilisation d'une serrure en applique
- Les différents types de clés
- Les différents modèles
- Les informations à obtenir du client pour bien le conseiller

2

## LES SERRURES À ENCASTRER

- Sens d'ouverture
- La composition d'une serrure à larder
- Les différents types de serrures à larder
- Les différents types de clés
- Les informations à obtenir du client pour bien le conseiller

3

## LES CYLINDRES

- Les différents types de cylindres
- La composition d'un cylindre
- Les différentes formes de cylindre
- La mesure d'un cylindre
- Les différentes clés
- Les différentes protections
- Les informations à obtenir pour conseiller son client

4

## LES NORMES

- La norme NF
- La norme a2P
- La norme TSAP
- La norme EN1303

5

## LES ORGANIGRAMMES

- Définition de l'organigramme
- Quels sont les avantages d'un organigramme
- Quelles sont les étapes à respecter pour faire un organigramme
- Quels sont les bâtiments concernés
- Quels sont les types d'organigramme
- Comment fonctionne un cylindre sur organigramme
- Comment remplir une feuille d'organigramme

6

## LES VEROUS

- Les différents types de verrous
- Les accessoires et options
- Les informations à obtenir pour conseiller son client

7

## LES CADENAS

- La composition d'un cadenas
- Les types de cadenas et comment bien le choisir
- La consignation
- Les informations à obtenir pour conseiller son client

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode affirmative et interrogative : Présentation des notions théoriques et interactions avec les stagiaires.
- Méthode active : Utilisation d'un Escape Game sur la serrurerie pour une mise en pratique ludique et immersive.



## Les fondamentaux du Béquillage

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1,5 journées de formation.
- 10,5 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires en béquillage.

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Maîtriser le vocabulaire lié à l'environnement de la porte
- Maîtriser le vocabulaire lié à l'environnement de la fenêtre
- Identifier les différents éléments de béquillage qui composent une porte ou une fenêtre
- Poser les bonnes questions afin de valider l'adéquation des fournitures vendues au besoin du client.

Formation en partenariat avec

**HOPPE**<sup>®</sup>   
Handle of excellence.

# Les points clés du programme

## 1

### L'ENVIRONNEMENT DE LA PORTE

- Quelques chiffres du marché
- Les besoins du marché
- Les destinations des poignées
- La terminologie de la porte
- La terminologie des serrures
- La garniture monobloc vs la garniture libre
- Le percement porte intérieure
- Le percement porte extérieure
- Les matières
- Les points à valider pour commander une poignée de porte
- Le montage
- L'identification de la clé de classification selon la norme EN1906
- Les équipements spécifiques et tendances

## 2

### L'ENVIRONNEMENT DE LA FENÊTRE

- Les besoins du marché
- Les matériaux de construction de la fenêtre
- Les différents types d'ouvertures de la fenêtre
- La terminologie du ferrage
- Les produits pour l'équipement de la fenêtre
- La norme des poignées de fenêtres et porte-fenêtre EN 13126-3
- Les points à valider pour commander une poignée de fenêtre ou de porte-fenêtre
- Les équipements spécifiques

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances
- Méthode active : Gaming – Réalisation d'un Escape Game





## Les fondamentaux du ferme porte et barres anti paniques

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Découvrir les fondamentaux du ferme porte et des barres anti paniques pour apporter le meilleur conseil technique au client

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les principes de fonctionnement d'un ferme-porte
- Connaître la terminologie liée aux produits
- Connaître les obligations réglementaires sur un ferme-porte
- Savoir les procédures pour régler un ferme-porte
- Connaître les obligations réglementaires sur une barre Anti-panique

Formation en partenariat avec

**dormakaba** 

# Les points clés du programme

1

## FONCTIONNEMENT D'UN FERME-PORTE

- Pourquoi un ferme porte ?
- Sécurité des biens et des personnes
- Les contraintes liées à l'ouverture

2

## LA TERMINOLOGIE

- De quoi est composé un Ferme porte ?
- Les principaux réglages

3

## TECHNOLOGIE DU FERME PORTE

- Courbe de fonctionnement
- Ferme porte à came et contre piston
- Technology came "Easy open"
- 5 familles de ferme-portes

4

## LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES SUR UN FERME-PORTE

- Norme NF EN 1154
- Le marquage EN 1154
- Marquage CE et obligations réglementaires
- Définitions réglementations feu EN 1634
- Accessibilité PMR

5

## LES RÉGLAGES

- Les réglages hydrauliques
- Les 3 types de réglages pour la force

6

## BARRES ANTI-PANIQUE - CADRE NORMATIF

- Applications de la norme EN 179
- La norme EN 1125
- Cadre normatif, le marquage

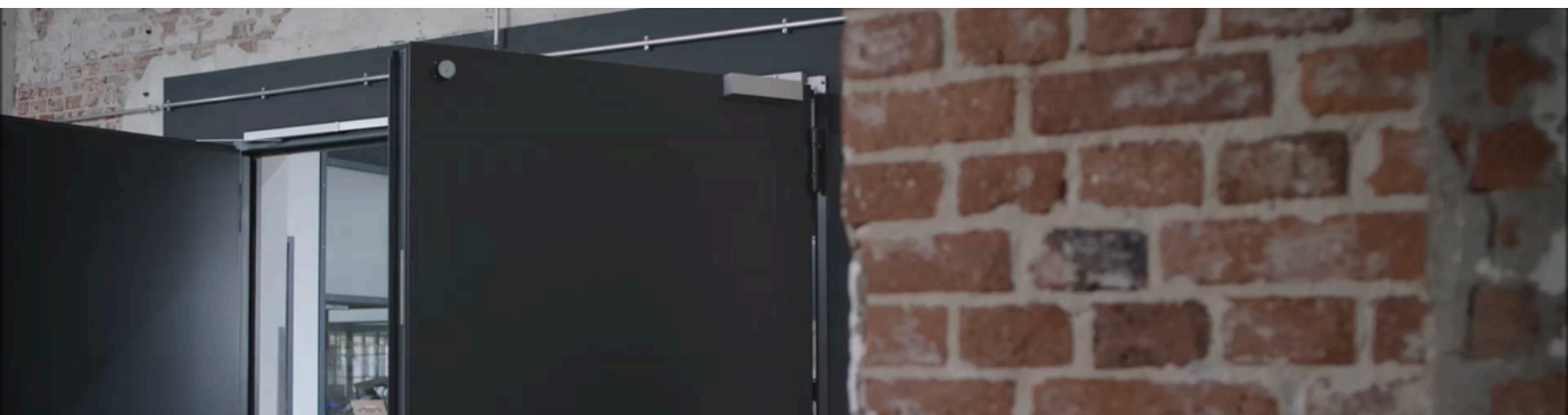
7

## LES DIFFERENTS TYPES DE PRODUITS

- Barre basculante
- Barre de Poussée par pression
- Plaque de poussée
- Cylindre et anri-panique

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances
- Méthode active : Expérimentation





## Les fondamentaux du contrôle d'accès

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur le contrôle d'accès

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Identifier les éléments de questionnement afin de détecter correctement les besoins du client
- Préconiser le bon système de verrouillage, adapté au besoin de sécurité et aux contraintes techniques du client
- Connaître les différentes solutions

Formation en partenariat avec



Security Tech Germany

# Les points clés du programme



1

## COMMENT IDENTIFIER LE BESOIN DU CLIENT

- Le questionnement
- Le besoin en fonction du niveau de sécurité

2

## LES SOLUTIONS DE FILTRAGE

- Gaches
- Ventouses

3

## LES SOLUTIONS DE SÉCURITÉ

- Serrures motorisées,
- Béquilles contrôlée

4

## ENVIRONNEMENT DE LA PORTE

- Accessoires
- Alimentation

5

## LES OUTILS DOMOTIQUES PERMETTANT LE PILOTAGE À DISTANCE

- Aperçu des outils
- Manipulation et réglage

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Manipulation de produits et mise en situation de vente





## Les profils Bois, PVS ou Aluminium

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur les profils de menuiserie

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les différentes menuiseries et leur performance
- Connaître les matières Bois, PVC et aluminium leurs caractéristiques et leurs domaines d'emploi

# Les points clés du programme



1

## LES FACTEURS DE PERFORMANCE POUR CHAQUE PROFIL

- Isolation face aux conditions climatiques
- Isolation phonique
- Esthétique
- Budget
- Résistance aux effractions

2

## LES SOLUTIONS DE FILTRAGE

- Certification NF CSTBat pour les fenêtres en PVC et en aluminium ou NF Fenêtre bois pour les modèles en bois.
- Le label Acotherm.
- Le classement AEV.
- Bois certifiés FSC ou PEFC.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Manipulation de produits et mise en situation de vente





## Maitriser les fondamentaux de la Ferrure

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur les Ferrures.

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Identifier le besoin du client en matière de ferrures
- Poser les bonnes questions pour affiner le besoin
- Aider à choisir les produits pertinents pour des volets battants dans un catalogue

Formation en partenariat avec



# Les points clés du programme

**1**

## DÉFINITION D'UNE FERRURE

- focus sur le volet battant bois

**2**

## LES PANNEAUX MOBILES

- Volet
- • Porte de garage
- • Porte
- • Portail
- • Focus sur le volet battant bois

**3**

## LES DIFFÉRENTS ACCESSOIRES

- Pentures
- • Gonds
- • Fermetures
- • Arrêts
- • Accessoires complémentaires

**4**

## IDENTIFIER ET COMPRENDRE LA DEMANDE D'UN CLIENT

- Les questions à poser en phase de découverte

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances ; Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Mise en pratique
  - Atelier
  - Cas pratiques : analyse de demandes réelles
  - Jeux de rôles



## Maitriser les fondamentaux de la Visserie

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur la visserie

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Acquérir le vocabulaire technique de la visserie
- Identifier les finitions et leur performances (utilisation intérieur ou extérieur)
- Acquérir les connaissances sur les principales normes et agréments
- Identifier le processus de production par frappe à froid (éléments de base)
- Choisir le produit en fonction de l'application/ matériel à fixer
- Comparer des « produits comparables ». Marketing / Technique
- Connaitre les acteurs principaux du marché visserie (producteurs/ importateurs)

Formation en partenariat avec





# Les points clés du programme



1

## LE LEXIQUE DE LA FIXATION

- Géométrie, vis standard et spéciaux '
- La production des vis, frappe a froid et roulage,
- Caractéristiques des traitements de finition

2

## LES VIS EN ACIER INOXYDABLE

- Quand les utiliser

3

## RÈGLES ET ASTUCES POUR CHOISIR LE BON PRODUIT EN FONCTION DE L'APPLICATION ET DES MATÉRIAUX

- Bois,
- Alu,
- Pvc
- Acier...

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances ; Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Mise en pratique
  - Atelier
  - Cas pratiques : analyse de demandes réelles
  - Jeux de rôles



## Maitriser les bases de la fixation mécanique et scellement chimique

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur la fixation

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les principes de fonctionnements des fixations chimiques et mécaniques
- Reconnaître les matériaux de construction courants
- Connaître les textes réglementaires régissant le domaine de l'ancrage
- Connaître les règles de base pour choisir un ancrage mécanique et chimique
- Être capables d'associer des ancrages à des domaines d'applications
- Être capables de renseigner un client sur des questions simples.

Formation en partenariat avec

**fischer**



**spit**

# Les points clés du programme

1

## LES PREMIÈRES QUESTIONS À SE POSER POUR LE CHOIX D'UN ANCRAGE

- Quoi ? : Quelle est l'application, l'ouvrage à fixer, normes liées à cette application
- Sur quoi ? : Quelle est le matériau support
- Où ? : Quel est l'environnement d'exploitation
- Avec quoi ? : Quel type de cheville à utiliser, quels produits dans mon magasin

2

## LES APPLICATIONS : QUI UTILISENT QUOI ?

- Les métiers du gros oeuvre
- Les métiers du second oeuvre
- Les métiers réseaux et équipements techniques
- Les métiers de l'entretien
- Les métiers de l'industrie

3

## LES TEXTES TECHNICO-RÉGLEMENTAIRES

- Les normes
- Les homologations

4

## LES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

- Les matériaux pleins
- Les matériaux creux
- Les matériaux en plaques
- Les matériaux isolants

5

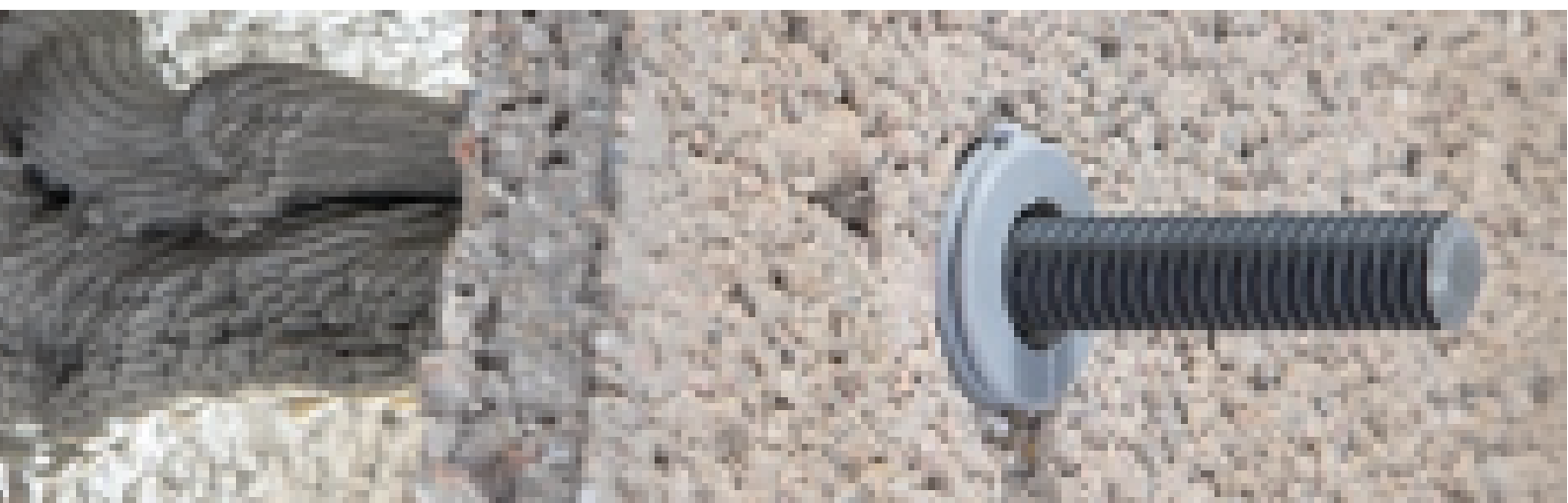
## CONNAITRE LES DIFFÉRENTS ANCRAGES MÉCANIQUES

- Présentation des différents systèmes d'ancrages mécaniques les plus courants sur le marché français, leurs mises en oeuvres et applications :
  - Les chevilles pour béton à expansion par serrage à couple contrôlé (goujons)
  - Les chevilles pour béton à verrouillage de forme par vissage (vis à béton)
  - Les chevilles pour béton et maçonneries métalloplastiques (chevilles rallongées pour ossatures et cadres)
    - Les chevilles pour béton et maçonneries en matériaux plastiques (chevilles courantes avec vis à bois)
    - Les chevilles pour matériaux en plaques (chevilles pour plaques de plâtre et panneaux de dérivés bois)
- Analyse des modes de fonctionnement de ces systèmes
- Analyse des différents modes de ruines possibles

6

## MISE EN ŒUVRE DES PRODUITS DE FIXATIONS MÉCANIQUES

- Démonstrations de mises en œuvre de produits de fixations
- Analyser les étapes de mises en œuvre et les bonnes pratiques
- Restituer les gestes, postures et consignes de sécurité





**7**

## CONNAITRE LES DIFFÉRENTS ANCRAGES CHIMIQUES

- Connaître les différents ancrages chimiques
- Présentation des différents systèmes d'ancrages chimiques les plus courants sur le marché français, leurs mises en œuvres et applications : Les scellements chimiques pour les bétons fissurés et non fissurés (injectables et par ampoules pré-dosées) Les scellements chimiques pour les maçonneries pleines et creuses (accessoires complémentaires)
- Analyse des modes de fonctionnement de ces systèmes
- Analyse des différents modes de ruines possibles
- Analyse des avantages / inconvénients des différents systèmes

**8**

## MISE EN ŒUVRE DES PRODUITS DE FIXATIONS CHIMIQUES

- Démonstrations de mises en œuvre de produits de fixations
- Analyser les étapes de mises en œuvre et les bonnes pratiques
- Restituer les gestes, postures et consignes de sécurité
- Principe d'adhésion / cohésion du scellement (analogie avec d'autres produits issus de la chimie comme la peinture, les vernis et colle...)
- Variabilité de la profondeur d'ancrage (démonstration du fait que la profondeur d'ancrage est un facteur majeur de la tenue d'un scellement)
- Nettoyage / dépoussiérage des forages (démonstration de l'importance du nettoyage des forages)

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : mise en pratique systématique en atelier de la théorie présentée .



## Maitriser les fondamentaux de la colle, du mastic et du silicone

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur les colles et les mastics

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Evaluer le besoin premier du client en termes de colles / mastics
- Préconiser le bon produit
- Proposer et vendre des compléments en cross-selling

Formation en partenariat avec



# Les points clés du programme



1

## LES APPLICATIONS DES MASTICS ET COLLES DANS SON ENVIRONNEMENT DIRECT

- Découvrir et identifier les 3 familles de mastics : les mastics d'étanchéité / mastics multi-usage / mastics de fixation
- Classer les applications trouvées par chacun dans une des 3 familles de mastics
- Identifier les différents besoins et types de mastic associés // Module d'élasticité
- Identifier les supports et leurs spécificités par rapport à l'utilisation avec les mastics
- Comprendre et repérer les logos et marquages présents sur une cartouche
- Associer une application par rapport aux différentes technologies présentes sur le marché
- Lister les avantages et inconvénients des technologies les unes par rapport aux autres

2

## L'ART DE REALISER LES JOINTS

- Réaliser un joint / collages
- Comparer les différentes textures
- Les résultats obtenus selon le produit utilisé

3

## COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES COLLES À BOIS ET CHOISIR LA BONNE COLLE POUR LA BONNE APPLICATION

- Dérouler le process interrogatoire face à la demande du client pour une préconisation produit efficace
- Proposer un produit annexe au produit de base pour augmenter le CA

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances ; Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Mise en pratique
  - Atelier
  - Cas pratiques : analyse de demandes réelles
  - Jeux de rôles





## Maitriser les fondamentaux de l'outillage à main et de l'équipement de l'atelier

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.



### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur les outils à main et les produits de l'équipement de l'atelier

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître le panorama des outils à main
- Savoir préconiser un outil par rapport aux questions clients
- Connaître les principales gammes d'outils à main
- Argumenter sur le choix d'un produit

Formation en partenariat avec



# Les points clés du programme

**1**

## LA MESURE

- Théorie sur les unités de mesure
- Mesure courte
  - Quel produit pour quel métier/type d'utilisateur
  - Comment choisir l'outils adapté au besoin du client
- Mesures longues :
  - La gamme produits
  - Les produits et les utilisateurs
  - Quelles utilisations ?
- Mesures électroniques
  - Différents types de télémètre
  - Choix du produit par rapport aux besoins clients
  - Avantages produits

**2**

## LES OUTILS DE COUPES

- Couteaux/ cutter
  - Les scies
  - Quel produit pour quel métier/type d'utilisateur
- Comment choisir l'outils adapté au besoin du client

**3**

## LES NIVEAUX À BULLES

- Quel produit pour quel métier/type d'utilisateur
- Comment choisir l'outils adapté au besoin du client

**4**

## SERRAGE

- La famille de clés de serrage :
  - Avantages produits
  - Quel produit pour quel métier/type d'utilisateur
  - Comment choisir l'outils adapté au besoin du client
- Les cliquet douilles :
  - Avantages produits
  - Pourquoi utiliser le système cliquet douille ?
  - Quelles utilisations ?
- Les pinces
  - Différents types de pinces, leur fonctionnement, leur types d'utilisateurs
  - Choix d'une pince par rapport aux besoins clients
  - Avantages produits
- Les tournevis
  - Les différentes empreintes
  - Les caractéristiques produits et avantages
- Le serrage contrôlé :
  - Notions de base
  - Choix d'un outil de serrage contrôlé

**5**

## LA GAMME DE RANGEMENT

- Rangement portable
- Rangement fixe d'atelier
- Caractéristiques et aide au choix du type de produit

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Mise en pratique : Manipulation des différents outils : expérimentation



## Maitriser les fondamentaux de l'outillage électroportatif

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

**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

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur les outils électroportatifs

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Déterminer les principales applications et les cibles utilisatrices pour chaque groupe d'outils.
- Indiquer les accessoires nécessaires pour chacun des outils.
- Connaître les différents produits afin de construire leurs argumentaires et être à l'aise lors des entretiens de vente avec les clients utilisateurs finaux

Formation en partenariat avec





# Les points clés du programme

**1**

## INTRODUCTION À L'OUTILLAGE ÉLECTROPORTATIF

- Sécurité à l'emploi de l'outillage
- Les applications de bases
- Les principes de base électriques des moteurs : Ampères, Ampères heure, watts, Volt
- La technologie des batteries et leurs bénéfices

**2**

## OUTILS SANS-FIL : MODE DE FONCTIONNEMENT / RECOMMANDATIONS / PRINCIPAUX BÉNÉFICES

- Vissage : Vissage au couple, à chocs, en butée
- Perçage

**3**

## OUTILLAGE POUR LE BOIS : MODE DE FONCTIONNEMENT / RECOMMANDATIONS / PRINCIPAUX BÉNÉFICES

- Sciage : Scies sauteuses, circulaires, sabre
- Ponçage : Ponceuse orbitales, excentrique, à bande, delta
- Usinage : Défonceuse, rabots, afleureuse

**4**

## OUTILLAGE POUR LA CONSTRUCTION : MODE DE FONCTIONNEMENT / RECOMMANDATIONS / PRINCIPAUX BÉNÉFICES

- Perceuse à percussion
- Marteau perforateur, SDS, SDS
- Meuleuses

**5**

## OUTILLAGE POUR LE MÉTAL : MODE DE FONCTIONNEMENT / RECOMMANDATIONS / PRINCIPAUX BÉNÉFICES

- Meuleuses

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Mise en pratique avec manipulation des différents outils : La mise en situation permet aux stagiaires de présenter les produits aux autres participants, en reprenant points techniques et argumentaires de vente précédemment énoncés.



## Maitriser les fondamentaux des outils coupants

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

**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

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires de des consommables en outils coupants

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Déterminer les principales applications et les cibles utilisatrices pour chaque groupe consommable.
- Connaître les différents produits afin de construire leurs argumentaires et être à l'aise lors des entretiens de vente avec les clients utilisateurs finaux

Formation en partenariat avec



# Les points clés du programme

1

## LES DISQUES DIAMANTS

- La composition d'un disque
- La propriété du diamant
- Le segment
- Le liant
- Types de jante / Matériaux à couper
- Problème rencontré en termes d'usure et utilisation
- Normalisation

2

## DISQUES ABRASIFS AGGLOMÉRÉS

- Constitution d'un disque abrasifs agglomérés
- Normalisation
- Le choix du disque abrasif en fonction des matériaux
- Type de machine et diamètre
- Niveau de performance et niveau d'utilisation

3

## LES LAMES DE SCIES CIRCULAIRES

- Les différentes formes de dentures
- Composantes d'une lame de scie circulaire
- Le choix de lames en fonction de la matière
- Choix en fonction de la machine

4

## LES LAMES DE SCIES RUBANS

- Compositions
- Type de lames

5

## LES LAMES DE SCIES SAUTEUSES

- Choix en fonction des applications
- Choix en fonction de la machine

6

## LAMES DE SCIES SABRES

- Choix en fonction des applications
- Choix en fonction de la machine

7

## LES FRAISES CARBURES

- Descriptif
- Fraises avec ou sans guide à billes
- Normalisation
- Type de machine

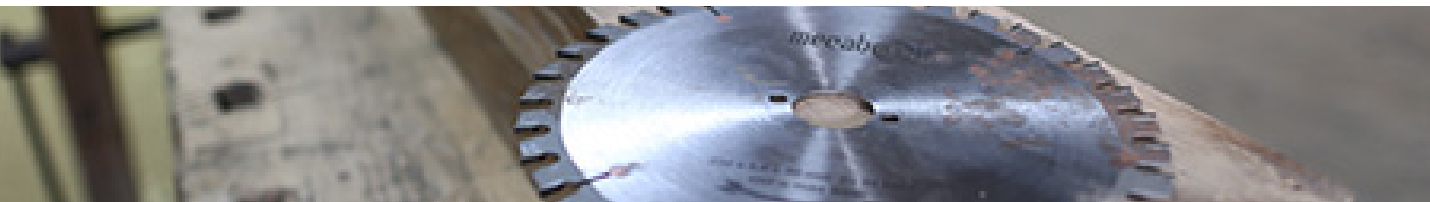
8

## LES MÈCHES

- Mèches 3D
- Mèches à mortaiser
- Mèches à façonner
- Mèches à bouchonner

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Essais de produits





## Maitriser les fondamentaux de l'univers du pneumatique

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

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

### Durée de la formation

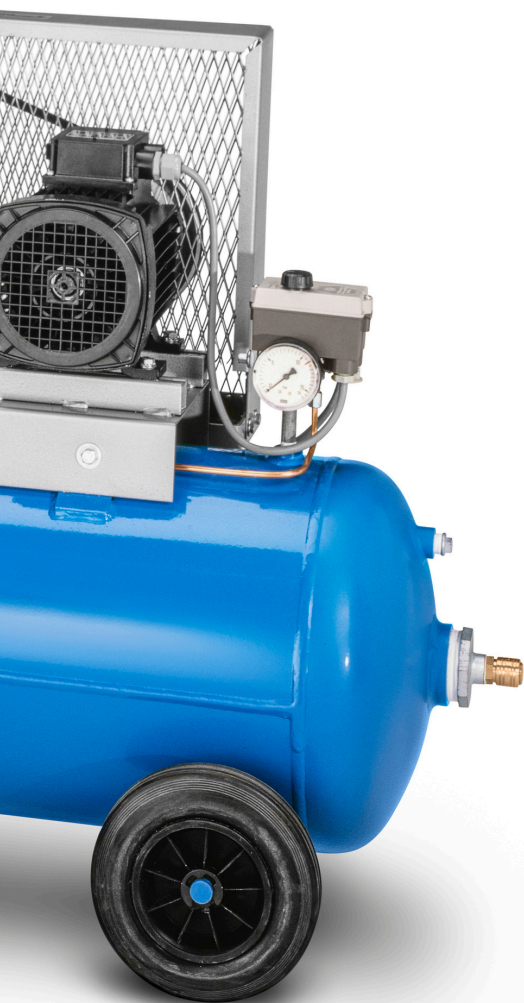
- 1 journée de formation.
- 7 heures.

### Date et lieu de la formation

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.



### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires sur l'univers du pneumatique

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Préconiser et vendre le réseau d'air et le traitement de l'air
- Connaître les différentes technologies de compresseur et découvrir les clés de la préconisation : besoin des clients et bonne réponse, comment éviter les pièges.
- Savoir préconiser et vendre l'outillage

Formation en partenariat avec



# Les points clés du programme

1

## LA QUALITÉ DE L'AIR

- Principes et normes
- Produits associés et avantages

2

## LE TRANSPORT DE L'AIR

- Découverte du réseaux d'air, comment le vendre
- Produits associés et avantages techniques

3

## LES PRINCIPES DE L'AIR COMPRIMÉ

- Les gammes compresseurs à piston
- Les gammes compresseurs à vis
- Entretenir son compresseur
- Comprendre les besoins de traitement de l'air et les ventes associées
- Comprendre les grandes règles de préconisation pour répondre au besoin des clients

4

## L'OUTILLAGE

- Présentation de l'outillage classique ( clés à chocs...)
- La pulvérisation traditionnelle, ses atouts et applications
- La technologie HVLP, ses atouts et ses applications
- La technologie Airless ses atouts et applications
- Les règles de préconisation et jeux de mise en situation

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Manipulation de produits et mise en situation de vente



## Maitriser les fondamentaux sur les EPI

**Publics Cibles :** Vendeurs comptoir, commerciaux sédentaires ou commerciaux itinérants souhaitant acquérir les connaissances techniques fondamentales dans l'univers de la Quincaillerie

**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

Cette formation est dispensée exclusivement en intra-entreprise.

Elle nécessite un groupe de 6 à 8 participants minimum.

Pour toute demande spécifique, nous consulter.

### Objectif général

Apporter un conseil technique au client pour répondre à son besoin et développer le chiffre d'affaires de des Equipement de Protection Individuels

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Connaître les acteurs législatifs, normatifs et techniques.
- Acquérir un vocabulaire et des connaissances techniques nécessaires à la vente des EPI.

Formation en partenariat avec





# Les points clés du programme

1

## DÉCOUVERTE DE L'ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF ET NORMATIF

- Européen
- Français
- International

2

## IDENTIFICATION DES RISQUES PROFESSIONNELS

- Les préalables à la préconisation d'un équipement de protection.
- La méthodologie d'évaluation des risques pour préconiser des EPI

3

## LES PRÉREQUIS COMMERCIAUX EN TERMES DES CONNAISSANCES PRODUITS

- Protection de la main
- Protection du pied :
- Protection de la tête (auditif, visuel, respiratoire)

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Méthode Affirmative et Interrogative pour apporter les éléments de connaissances Formation projetée par vidéoprojecteur en salle de cours via un support PowerPoint et vidéos.
- Méthode active : Sur la base de travaux de groupes et exercices de lecture d'éléments normatifs ; essai et démonstration produits



# MODALITÉS ORGANISATIONELLES DE NOS FORMATIONS





## Modalités d'évaluations de nos formations

**En amont de la formation**, un questionnaire de positionnement est transmis aux apprenants afin vérifier leur adhésion au projet de formation, faire émerger leurs attentes et leurs besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel et évaluer leur niveau en vue de l'adaptation de la formation par le formateur.

**Au démarrage de chaque formation**, nos formateurs réalisent un tour de table avec les stagiaires permettant ainsi de faire le point sur la thématique de l'action de formation et leurs attentes.

### Evaluation des objectifs de nos formation

**L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur a la fin de chaque séquence. Les participants réalisent**

- Des exercices pratiques permettant de mesurer l'acquisition des compétences.
- Des Jeux de rôle et simulations : Mise en situation d'entretiens de vente qui sont observés et analysés par les formateurs et les participants eux-mêmes pour obtenir un feedback immédiat.

**Evaluation finale** : Un quizz final permet de valider l'ensemble des connaissance théoriques acquises au cours de la formation.

### Évaluation de la satisfaction

**Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations**

**Auprès de chaque stagiaire pour mesurer la satisfaction concernant :**

- **Le contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus.
- **L'animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe.
- **La pédagogie** : Équilibre entre théorie et pratique.
- **La logistique** : État des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners.

**Auprès du donneur d'ordre :**

**Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer la satisfaction concernant :**

- **La préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée.
- **Le contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation.
- **La logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique.

**Auprès de 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 de nos formations

### Modalités et délais d'accès

Le délai d'accès est fixé préalablement par la publication de notre calendrier ou notre catalogue de formation.

Généralement, nos programmes de formation sont proposés à une fréquence semestrielle ou annuelle.

Notre site internet est actualisé en permanence du planning de nos sessions de formation inter-entreprises et de nos classes virtuelles.

Dès l'inscription validée par nos services, le collaborateur reçoit par mail une confirmation ainsi qu'une convocation pour se rendre à la formation.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

*Si l'un des stagiaires inscrit par l'adhérent est en situation de handicap, l'adhérent 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.*

### Votre contact



#### **Ghislaine Blasquez**

Référente Handicap

07 56 27 86 82

[g.blasquez@2nd-academy.fr](mailto:g.blasquez@2nd-academy.fr)

# VOS CONTACTS RÉFÉRENTS



**Cédric Angeli**

*Région Ile-de-France, Nord-Ouest et Sud-Ouest*

**Directeur Exécutif**

06 25 70 65 36

[c.angeli@2nd-academy.fr](mailto:c.angeli@2nd-academy.fr)



**Didier Grand**

*Région Nord, Nord-Est et*

*Sud-Est et Auvergne*

*Rhône-Alpes*

**Directeur Adjoint**

06 38 41 87 83

[d.grand@2nd-academy.fr](mailto:d.grand@2nd-academy.fr)



**Ghislaine Blasquez**

**Assistante Formation**

07 56 27 86 82

[g.blasquez@2nd-academy.fr](mailto:g.blasquez@2nd-academy.fr)



**Nathalie Gourdol**

**Assistante Formation**

06 45 31 78 56

[n.gourdol@2nd-academy.fr](mailto:n.gourdol@2nd-academy.fr)

**Retrouvez tout le détail de nos formations sur**

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)