Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante : Actions de formation



Catalogue formation cuisinella®

- ÉDITION 2025 -



Edito

Le cœur de la performance du magasin repose sur les Hommes et les Femmes qui composent l'équipe.

Après avoir recruté et intégré la bonne personne, il s'agit donc de s'assurer que chaque collaborateur (trice) dispose des bonnes compétences, actuelles et à venir, pour exceller dans sa mission.

Le développement des compétences est permanent. Il contribue aussi bien à la performance opérationnelle qu'à la satisfaction des clients et à la fidélisation des collaborateurs.

La formation étant l'affaire de tous, chacun est acteur à son niveau :

- Le participant dans son engagement et sa mise en œuvre,
- Le manager dans le suivi et l'accompagnement,
- La SGA dans l'offre proposée, les conseils et solutions d'accompagnement.

Votre catalogue de formation est :

- **Ciblé :** il donne accès au fondamentaux du métier. Le sur mesure reste disponible
- **Hybride :** il regroupe des formations aussi bien présentielles que distancielles (classes virtuelles).
- **Complet :** il couvre l'ensemble des métiers magasin.

Enfin, n'hésitez pas à consulter la cartographie des conseillères Formation : selon la DZ à laquelle vous êtes rattaché, elle est votre interlocutrice privilégiée !

A bientôt,
Toute la Schmidt Groupe Academy.

Légende

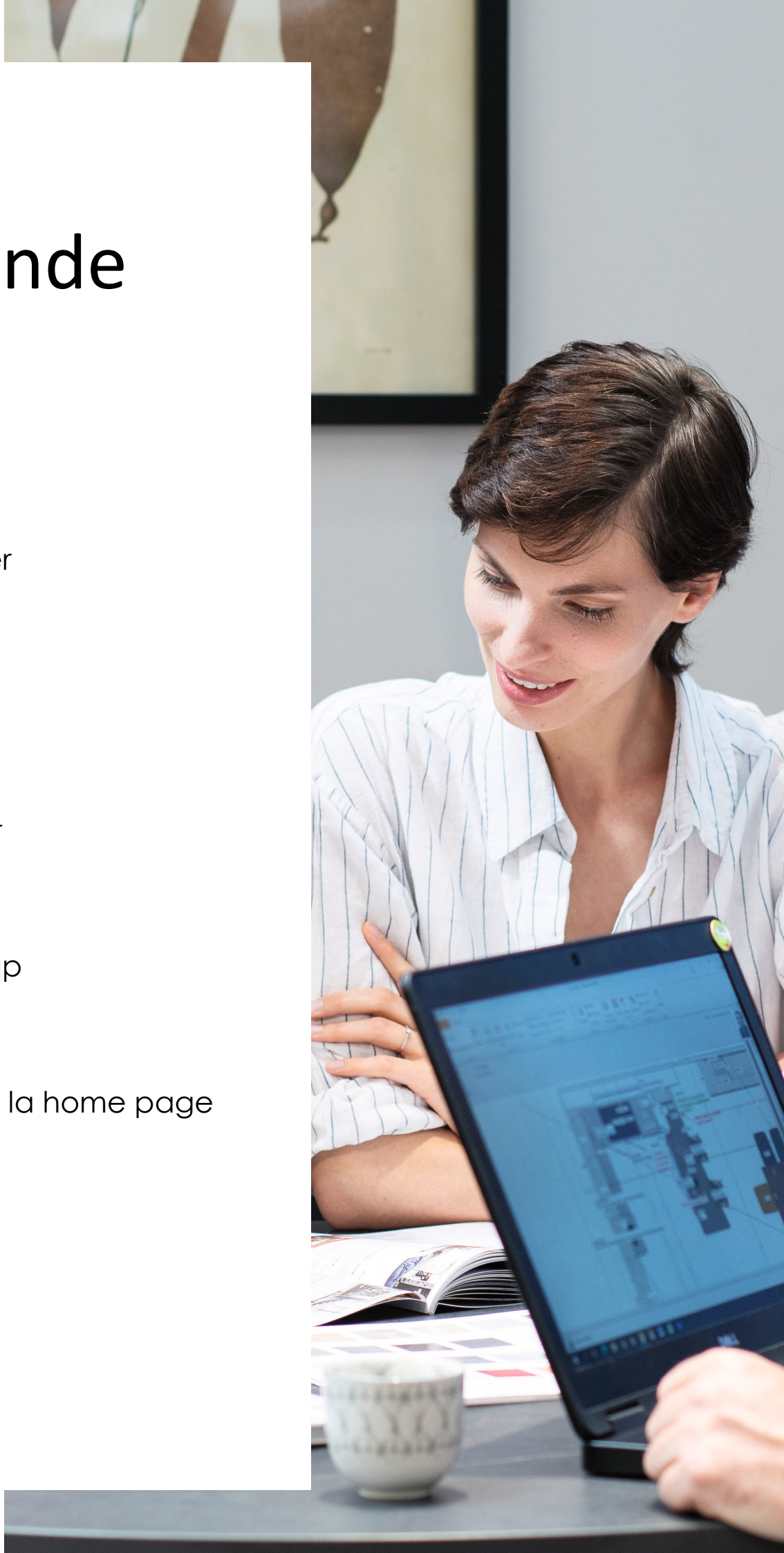
Manager

Assistant

Vendeur

Handicap

Retour à la home page

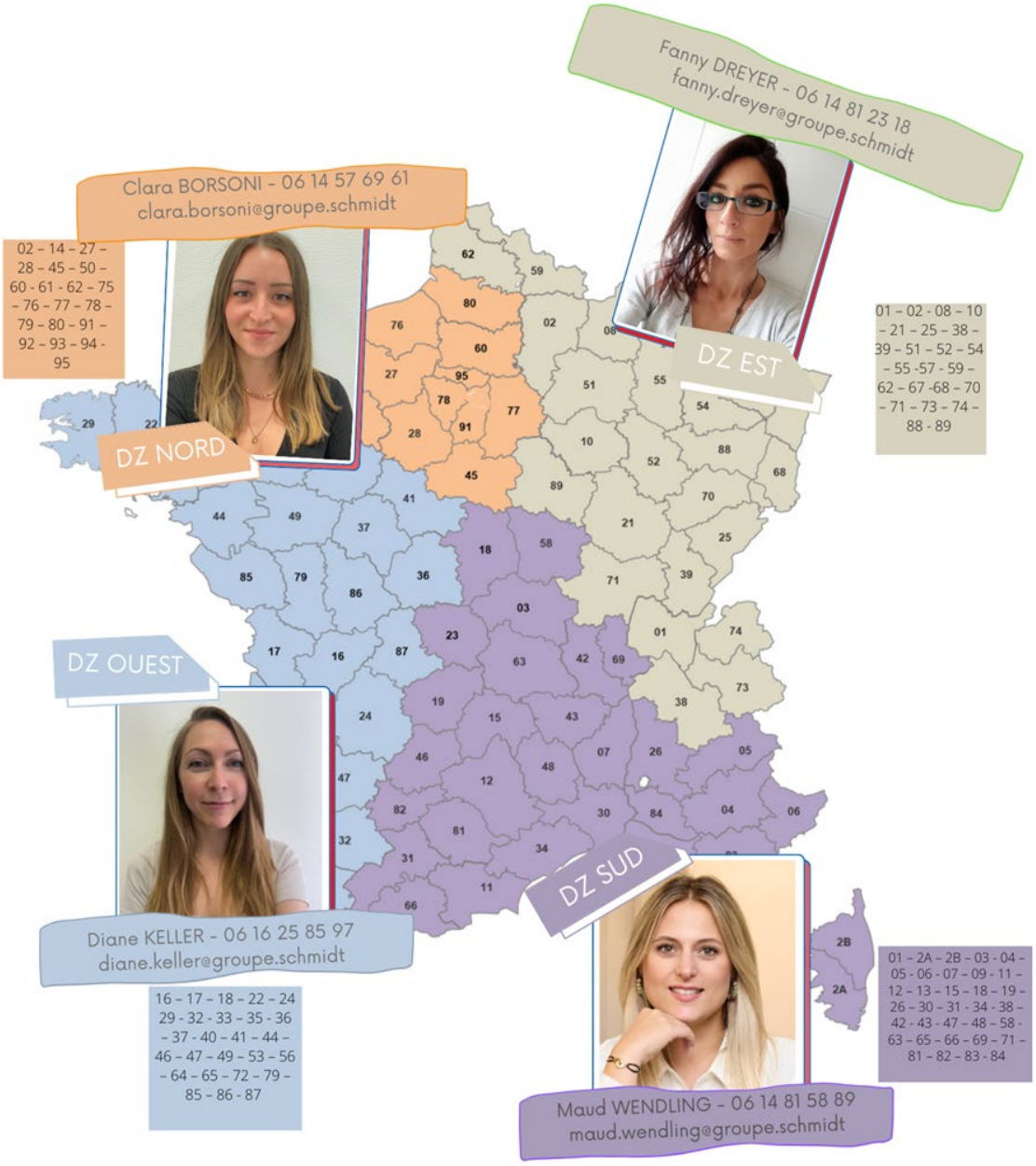


Pour s’inscrire cliquez **ICI**

FICHE CONTACT

CONSEILLÈRES FORMATION

A votre disposition pour vous conseiller, vous orienter, et vous accompagner sur la montée en compétences de vos équipes : recensement des besoins en formation, préconisation et organisation des formations, et conseil sur les aides au financement.



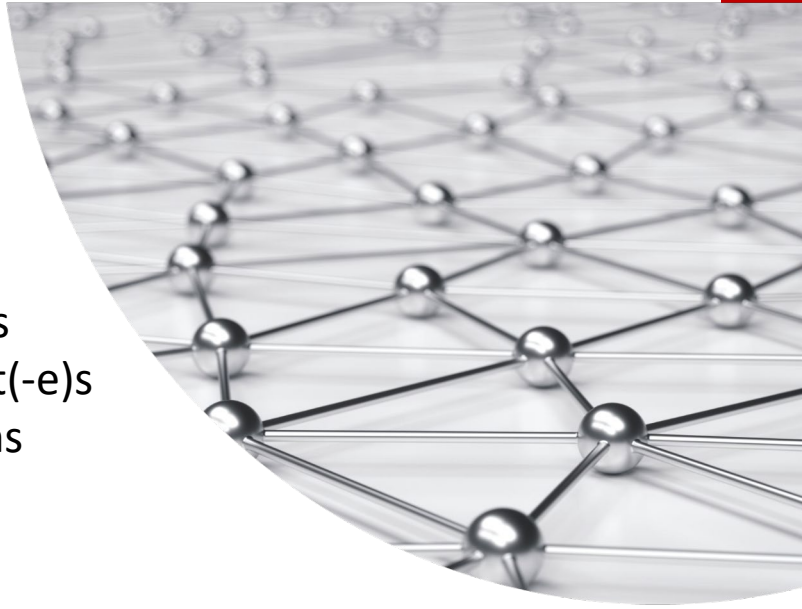
Superviseur de l’équipe des conseillères en formation :

Céline BEAUSSOLEIL - 06 24 46 37 91

celine.beaussoleil@groupe.schmidt



Notre tarification



1 tarification à la personne* :

- 320€ HT/ pers pour les formations métiers vendeur(-euse)s/assistant(-e)s
- 370€ HT / pers pour les formations managériales

1 forfait GROUPE*
Quel que soit le nombre de participant :

- 2220€ HT

@ e-learning **gratuit** est accessible grâce à la Plateforme SGA (accès via Mia)

- CQP Concepteur vendeur de cuisine et d'aménagement intérieur = 5255€ HT*
- CQP manager commercial = 4026€ HT*

Nos modalités de facturation:

Toute action de formation est facturée en fin de formation selon les règles suivantes :

- Pour les formations courtes : Toute inscription vaut facturation sauf cas de force majeure (démission, décès, maladie avec justificatif etc.).
- Pour les parcours de formation : nous appliquons systématiquement une facturation au prorata du nombre d'heure réalisées , sauf pour le parcours CQP concepteur/vendeur où toutes inscription vaut facturation (sauf cas de force majeure, règles évoquées).

* Prise en charge à discrétion de l'OPCOMMERCE

Financement de la formation

en cours 2025 – information 2024 source OPCOMMERCE

TOUTES LES INFOS SUR :
https://www.lopcommerce.com/media/er1gt1q5/cpc_negoce_ameublement.pdf

CQP concepteur-vendeur

CQP de branche

→ Tous publics : **22 €/h.**

→ Publics spécifiques : **22 €/h.**

Soit 8470€HT = 161% du coût de formation

Tuteur

Tous publics 160 €/mois pendant 3 mois

Publics spécifiques et/ou Tuteur de 45 ans et plus 160 €/mois pendant 3 mois.

Financement partiel de la formation tuteur

CQP Chef manager commercial

CQP de branche

2196€ HT soit 54% du coût de la formation

Tuteur

Financement partiel de la formation tuteur

Formations courtes

Plan de développement des compétences:

Plafond annuel : 2 500 €, comprenant

→ Action de formation

→ Salaires : 14,50 €/h

→ Frais annexes : pas de prise en charge.

D'autres dispositifs de financement de la formation peuvent être déployés en fonction de la situation de l'entreprise et de la personne qui souhaite être formées grâce à France TRAVAIL, au Conseil général par exemple… N'hésitez pas à contacter votre conseillère SGA .

*Attention! Les frais annexes ne sont pas pris en charge (hébergement, déplacement).

Les montants peuvent changer à discrétion de l'OPCO selon les directives de l'Etat.



Mes formations

1 Vos formations **Aux Fondamentaux Métier**

2 Vos formations **Produits, Outils et Conception**

3 Vos formations **Ventes**

4 Vos formations **Classes Virtuelles**

5 Vos formations **Management**

6 Vos formations **E-learning**



1

VOS FORMATIONS
aux Fondamentaux Métier

1 CQP - Concepteur(trice) vendeur(euse) de cuisines et/ou aménagement d'intérieur

(RNCP 39365- certificateur : FNAEM – enregistré le 19/07/2024)

6 mois
385h de formation dont 210h en présentiel et 175h en entreprise

5250€ HT
Tarif/Personne
Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En Centre de formation SCHMIDT GROUPE - Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 12

Formation hybride E-learning plus présentiel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation le participant sera capable de concevoir, vendre et suivre un projet client simple dans les domaines suivants : technique, conception/graphisme, informatique et commercial. Il sera en maîtrise des différents outils de gestion, conception et de vente.

Prérequis

Avoir un projet professionnel validé dans la vente au particulier ou la conception par une expérience

&

Motivation pour les métiers de la vente et de la conception

&

Maitriser les savoirs de base

Contenu

Fondamentaux

Semaine 1 Produit
Semaine 2 Conception
Semaine 3 Vente

- Offre et produit de la marque, les gammes, les matériaux
- Argumentaires produits
- Caractéristiques Avantages Preuves
- Le centimètre linéaire
- Le Zoning et dessin à la main

- Elaboration d'un projet de cuisine ou d'aménagement intérieur adapté aux besoins des clients

- Accueil et découverte des besoins des clients au sein d'un point de vente

Entrainement

Semaine 4 Vente
Semaine 5 Conception

- Entrainement et ancrage de la méthode de vente
- Les différents profils clients
- Les différents leviers de vente
- Concrétisation et objections
- Suivi du dossier dans SM2

- Entrainement et ancrage de la conception
- Mettre en valeur les scènes
- Les fondamentaux : tendances, colorimétrie, déco

Validation

Semaine 6 Après-vente
Examen final

- Suivi de la mise en œuvre du projet de cuisine ou d'aménagement intérieur

- Mise en œuvre de plans d'action et suivi de son activité commerciale au sein d'un magasin de vente de cuisines et d'aménagement intérieur

- Examen final : validation du diplôme de Concepteur vendeur de cuisines et d'aménagement d'intérieur

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Contrôle des connaissances et reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et examens

La validation du CQP comprend deux phases :
- Une phase d'évaluation finale regroupant chacun des modules, réalisée par un jury de formateurs du centre de formation.

- Une phase d'évaluation finale au travers d'un entretien devant un jury.

1 CQP

CQP Manager commercial cuisine et/ou aménagement intérieur

(RNCP 39366- certificateur : FNAEM – enregistré le 19/07/2024)

soit 183H
sur une période
de 7 mois

4026€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En région

Inscription sur le nouveau portail patron

min 6
max 12

Formation hybride E-learning plus présentiel

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser l'analyse des indicateurs de pilotage et les fondamentaux du management d'une équipe de commerciale.

Prérequis

Avoir au minimum 2 années d'expérience dans la vente de
cuisines ou dans l'animation d'équipes de vente quel que soit le secteur d'activité

Ou

Etre titulaire du Titre Professionnel Vendeur Agenceur de Cuisines

Ou

Etre titulaire du CQP Concepteur Vendeur de Cuisines

Contenu

Séquence 1

- **Partie 1 :** Qui suis-je?
- **Partie 2 :** Mes Ressources (Humaines)
- **Partie 3 :** Mon Magasin
- **Partie 4 :** Mon Rôle

Séquence 2

- **Partie 1 :** Animer l'équipe
- **Partie 2 :** S'appuyer sur les outils d'analyse
- **Partie 3 :** Adapter son management

Séquence 3

- **Partie 1 :** Recruter un nouveau collaborateur
- **Partie 2 :** Intégrer son nouveau collaborateur

Séquence 4

- **Partie 1 :** Cadrer ses collaborateurs
- **Partie 2 :** Evaluer ses collaborateurs
- **Partie 3 :** Former et accompagner ses collaborateurs

Séquence 5

- **Partie 1 :** Ancrage
- **Partie 2 :** Jury

Moyens d'évaluation

- Liste d 'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Evaluation du candidat à la fonction pendant 1 jour lors d'un jury final sur la base d'exercices et de la présentation du dossier professionnel

1 EDV Booster

Concepteur(trice) vendeur(euse) de cuisines et d'aménagement d'intérieur

3 semaines
et 3 semaines
d'intégration

4000€ HT en région
3100 € HT en Alsace
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En centre de formation en Alsace ou en région en magasin

Inscription sur le nouveau portail patron

En région : min 7 / max 12
En Alsace : min 1 / max 4

Formation hybride E-learning plus présentiel

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux vendeurs débutants ou aux futurs responsables de magasin d'être rapidement opérationnels pour traiter un projet client simple dans les domaines suivants : technique, conception/graphisme, informatique et commercial

Un stage incontournable pour apprendre les bases du métier "concepteur-vendeur de cuisines"

Prérequis

Avoir un projet professionnel validé dans la vente au particulier ou la conception par une expérience

&

Motivation pour les métiers de la vente et de la conception

&

Maitriser les savoirs de base

Contenu

Intégration magasin : 3 semaines

Semaine 1 Produit

- Offre Le Zoning et dessin àet produit de la marque, les gammes, les matériaux
- Argumentaires produits
- Caractéristiques Avantages Preuves
- Le centimètre linéaire
- Le zoning, le dessin à la main

Semaine 2 Conception

- Elaboration d'un projet de cuisine ou d'aménagement intérieur adapté aux besoins des clients

Semaine 3 Vente

- Accueil et découverte des besoins des clients au sein d'un point de vente
- Négociation et vente d'un projet

Moyens d'évaluation

- Feuilles d'émargement
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Alternance de cours et d'exercices, exercices pratiques d'application dans les locaux spécifiques à cette formation, jeux de rôle, formation à distance, exercices de vente, mise en situation



2

VOS FORMATIONS
Produits, Outils ET Conception

2 Les fondamentaux du rangement niveau 1

Prérequis

Venir avec un devis concurrence de – d'1 an (trame jointe

&

Maitriser l'outil Insitu et la méthode de vente

&

Avoir suivi les e-learning rangement (CQP & Tuto S3)



Objectifs pédagogiques :

Identifier les différentes lignes de produits, leurs positionnements prix, manipuler les assistants et créer un aménagement simple, argumenter le produit

1 Jours
soit 7H

Tarif/personne
320€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Contenu

Programme

- Travail sur les techniques des lignes de produits
- Apprendre à connaître les argumentaires des lignes de produits
- Manipulation des outils

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Exercices pratiques, mises en application, mises en situation pratique à l'aide de jeux de rôle

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle

2 Dessiner simple et vite

Prérequis

- 6 mois d'ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels)
- Être équipé d'un ordinateur avec accès INSITU

1 Jours
soit 7H

Tarif/personne
320€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel



Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de dessiner une Cuisinella simple rapidement, en respectant le budget des consommateurs.

Contenu

- Dessiner une cuisine sans erreur et s'autovérifier efficacement
- Comprendre l'impact de la conception sur la gestion du budget
- Maitriser le budget en dessinant de manière simple
- Utiliser les outils adaptés pour dessiner rapidement
- Mettre en valeur une scène pour mieux la vendre
- Respecter les normes techniques

La formation permettra aux apprenants de maitriser l'ensemble des outils de la marque (produits & conception in situ) pour dessiner une cuisine de manière efficace et faciliter ainsi le processus de vente. Ils auront également de nombreuses astuces sur le logiciel pour dessiner plus rapidement
Grace à cette formation, les vendeurs prendront conscience de l'impact et de l'importance qu'a la conception sur la vente.

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative, et expérimentale.
- La formation mettra l'accent sur la mise en pratique immédiate pour challenger les apprenants.
- Nombreux jeux et ateliers ludiques pour ancrer les connaissances et favoriser la prise de conscience.

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Quizz & Conception sur logiciel

2 Dessiner complexe et vite

Prérequis

- 1 an d'ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels)
- Être équipé d'un ordinateur avec accès INSITU

1 Jours
soit 7H

Tarif/personne
320€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de dessiner une Cuisinella simple rapidement, en respectant le budget des consommateurs.

Contenu

- Dessiner une cuisine sans erreur et s'autovérifier efficacement
- Trouver des solutions pour des cuisines avec des contraintes techniques fortes
- Maitriser le budget même dans les cas complexes (posture & discours)
- Utiliser les outils adaptés pour dessiner efficacement
- Être différenciant dans la conception de projets spécifiques
- Respecter les normes techniques et réaliser un plan technique complexe

La formation permettra aux apprenants de maitriser l'ensemble des outils de la marque (produits & conception insitu) pour dessiner une cuisine plus complexela typologie de la pièce et/ou la demande du client.
Grace à cette formation, les vendeurs seront parés à toutes les éventualités et auront les armes face à des consommateur exigeants.

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative, et expérimentale.
- La formation mettra l'accent sur la mise en pratique immédiate pour challenger les apprenants.
- Nombreux jeux et ateliers ludiques pour ancrer les connaissances et favoriser la prise de conscience.

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Quizz & Conception sur logiciel

2 Savoir concevoir avec son client

2 Jours
soit 14H

Tarif/personne
640€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Prérequis

+/- 1 an ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels)

&

(Maitrise Gamme + Logiciel + CML + Zoning)
Répondre au questionnaire

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de co-concevoir avec leur consommateur, adoptant ainsi une posture de vendeur COACH avec leadership. Ils sauront apporter de la pédagogie en conception et valider formellement chaque étape avec leur consommateur. De plus, ils seront en mesure de créer une boîte à outils complète pour répondre à toutes les demandes.

Contenu

Programme

- Les fondamentaux de la posture de vendeur
- Analyse du Phénomène émotionnelle VAK
- Traiter une objection et avoir le bon argument
- Co-concevoir à toutes les étapes (zoning et logiciel)
- Une clé de la vente : gérer le budget, proposer des alternatives, faire de la pédagogie avec le client
- Connaitre son offre produit : lever les freins et les idées préconçues

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative, et expérimentale
- Exercices pratiques, mises en application, mises en situation pratique à l'aide de jeux de rôle

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle et sur logiciel

NOUVEAU

2 Mettre en valeur son projet niveau 1

Prérequis

+/- 1 an ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels)

&

Être équipé d'un ordinateur avec accès INSITU

2 Jours
soit 14H

Tarif/personne
640€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

Pour chaque projet, il est crucial de proposer un style unique. La maîtrise des couleurs et de leurs harmonies permet de valoriser et vendre vos créations. Créez un Moodboard sur Fabri'c ou Canva pour organiser vos idées. Utilisez un discours adapté pour convaincre vos clients et créez des scènes sur INSITU avec l'effet « waouh ».

Contenu

Programme

- Apprendre à maîtriser des styles et les tendances de Cuisinella
- Apprendre à maîtriser les harmonies des couleurs
- Apprendre à maîtriser le Moodboard et l'utilisation de la Fabri'c
- Apprendre à maîtriser Insitu et les astuces pour vendre plus vite

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative, et expérimentale
- Exercices pratiques, mises en application, mises en situation pratique à l'aide de jeux de rôle

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle
- Création de scène Insitu

NOUVEAU

2 Mettre en valeur son projet niveau 2

Prérequis

+/- 1 an ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels)

&

Être équipé d'un ordinateur avec accès INSITU

2 Jours
soit 14H

Tarif/personne
640€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser l'outils in situ en mode déco pour gagner en efficacité et avec un rendu 3D pour vendre mieux et plus rapidement: effet waouh, décorer dans le budget, éclairage , texture, calques, posture et discours et utilisation du panorama 360

Contenu

Programme

- Savoir mettre en valeur sans augmenter le budget
- Maitriser les outils d'éclairage, textures, calques, … sur Insitu
- Décorer en Co-Conception
- Utiliser le discours adapter pour être un véritable décorateur d'intérieur
- Créer des Panorama 360° avec INSITU pour obtenir l'effet « waouh »

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Méthode expositive, démonstrative, active, interrogative, et expérimentale
- Mise en pratique immédiate pour challenger les apprenants.
- Exercices pratiques, mises en application, mises en situation pratique à l'aide de jeux de rôle

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence aux normes
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle
- Création de scène Insitu

2 Gestion et suivi administratif des dossiers avec SM2

Prérequis

Avoir SM2 magasin

2 Jours
soit 14H

Tarif/personne
640€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Public concerné :

Assistant/e, responsable du suivi des dossiers vendus, vendeurs

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Suivre et gérer les dossiers vendus 2.0 (dématérialisés) avec les tableaux de bord de suivi et les tâches SM2.

Contenu

Programme:

- Prise en main de l'outil
- Pourquoi SM2 ? vision organisationnelle, managériale et vision business
- Rappel des fondamentaux
- Comment animer une réunion commerciale
- Accéder aux indicateurs et piloter son activité
- Comment manager son équipe de vente

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Travail participatif en groupe et exercices sur SM2 Formation

Moyens d'évaluation

- Validation du travail par le formateur
- Prise d'engagements par le stagiaire
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction

2 Le pilotage de l'activité avec Sm2

Prérequis

Avoir SM2 magasin

1 Jours
soit 7H

Tarif/personne
320€

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 8

En présentiel

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Savoir piloter l'activité en utilisant l'outil SM2
Formations sur-mesure

Contenu

Programme

- Prise en main de l'outil
- Pourquoi SM2 ? vision organisationnelle, managériale et vision business
- Rappel des fondamentaux
- Comment animer une réunion commerciale
- Accéder aux indicateurs et piloter son activité
- Comment manager son équipe de vente

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Prise en main de l'outil et échanges autour des pratiques de gestion
- Exercice d'analyse via tableau de bord magasin

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Attestation de formation



3

VOS FORMATIONS

Ventes

3 Form'action: relance sur devis

1 journée de formation
7H présentiel
2 réunions à distance avec le manager

Forfait Magasin:
2160€ HT

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 10

7h en présentiel
Réunion préparatoire & de suivi avec le manager

Objectifs pédagogiques :

Être capable de réaliser des relances devis pertinentes et efficaces après analyse du portefeuille, de mettre en places des stratégies de relance afin d'augmenter son ratio de concrétisation en respectant les fondamentaux de la relance client.

Prérequis

Compléter et envoyer le quiz/audit des pratiques en magasin 15 jours avant la 1ère intervention, y annexer la requête BI devis perdus, le cahier des devis et la grille d'analyse des ventes de l'année en cours (valeurs depuis le début de l'année en cours).

Contenu

Programme

- Analyse des différents indicateurs de performance.
- Examiner l'organisation, les outils de suivi utilisés, les actions de suivi des relances, et les ratios actuels.
- Rappels de bonnes pratiques
- Apprendre à gérer les actions de relance sur les devis ouverts, effectuées par le vendeur et le formateur/coach.
- Relances commerciales et qualités

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Ateliers de réactivation des acquis
- Sketchs
- Echanges libres
- Analyse des réalisations en groupe

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Contrôle des connaissances des acquis par le biais d'exercices pratiques et d'argumentation

3 Les fondamentaux de la méthode de vente: COACH

3 Jours
soit 21H

960€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Prérequis

Être titulaire du CQP concepteur vendeur de cuisine et d'aménagement d'intérieur ou avoir fait l'EDV Booster

Cette formation est abordée dans le CQP concepteur vendeur

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Revenir sur les essentiels de la Méthode de vente et réactualiser vos connaissances, de l'accueil à la conclusion de la vente.

Contenu

Programme

- L'accueil
- La découverte client
- La prise de congés
- Argumenter son projet
- Négocier
- Conclure et vendre son projet

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Grilles d'analyses,
- Dossier clients des vendeurs
- Tour de table
- Jeux de rôles
- Fiches pockets.

Moyens d'évaluation

- Feuille d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle

3 Mettre le client en position d'achat : posture vendeur et outils de vente- COACH

3 Jours
soit 21H

960€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Prérequis

- avoir suivi le CQP / BOOSTER et/ou avoir vendu des cuisines et aménagement d'intérieur
- Remplir l'outil carte d'identité et apporter les grilles d'analyse de vente

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables, dès l'accueil, d'argumenter, de performer et de responsabiliser le consommateur dans leur acte d'achat.

Contenu

- Se connaître et prendre conscience des pensées limitantes: Savoir analyser sa grille de chiffre ; connaitre ces faiblesses et ces forces, connaitre le consommateur d'aujourd'hui
- Maîtriser le produit pour l'adapter à toutes les demandes: Connaitre les astuces, les gammes, les meubles pour avoir une sélection à prix attractif
- Maitrise des outils pour gagner en temps: Performer grâce aux outils digitaux (facteur clef de la vente, questions ouvertes…) / Focus budget/financement
- Oser co-construire le projet avec son client: Dessiner avec insitu en maitrisant les contraintes, mise en valeur du projet avec les mots du client créer un effet waouh
- Accompagner son client dans son acte d'achat ; « le projet d'une vie »: Oser la mise en phase d'achat tout au long de l'entretien avec les mots du client, un objectif commun avec les motivations d'achat du consommateur STORY TELLING…Mentaliser la vente

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Grilles d'analyses,
- Motivations d'achats
- Tour de table
- Jeux de rôles
- Présentations projet et découverte digitale

Moyens d'évaluation

- Feuille d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Reconnaissance des acquis par le biais d'exercices pratiques et contrôles en salle*
- Tableau des engagements vendeurs envoyé au RM et Patron à l'issue de la formation

3 Les clés de la concrétisation

Prérequis

Avoir au minimum 6 mois d'expérience dans la vente de Cuisines et d'aménagement d'intérieur

&

Maîtriser les fondamentaux de la découverte digitale

&

Maîtriser les fondamentaux de la méthode de vente

1 Journée
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 8
max 10

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Performer en concrétisation grâce à la réactivation des fondamentaux de la vente, en sortant de sa zone de confort et en
étant capable d'identifier les leviers business de son entretien.

Contenu

Programme

- Les outils d'aide à la vente
- Les étapes clés de la méthode qu'il ne faut pas manquer pour vendre plus vite
- Et si l'état d'esprit jouait un rôle dans la vente ?
- L'espace client : accélérateur de business ?
- Oser le one-shot !
- Dédramatiser la conclusion
- Dédramatiser les profils consommateurs

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Ateliers de réactivation des acquis
- Sketchs
- Echanges libres
- Analyse des réalisations en groupe

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Contrôle des connaissances des acquis par le biais d'exercices pratiques et d'argumentation

3 Savoir vendre du rangement en 1 rendez-vous

1 Journée
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Alsace
Ou
En région

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de vendre du rangement dès le premier rendez-vous en utilisant la méthode Cuisinella.

Prérequis

Avoir au minimum 6 mois d'expérience dans la vente de Cuisines et d'aménagement d'intérieur

Contenu

Programme

- Prendre conscience du changement des consommateurs dans leur démarche d'achat
- Prendre conscience du changement des consommateurs dans leur démarche d'achat
- Maîtriser l'accueil et commencer à prendre le lead avec son client afin de systématiser le R1
- Maîtriser la découverte du budget /creuser ce budget / mettre en avant systématiquement le financement
- Utiliser la co-conception et rendre sans client acteur et responsable des choix
Savoir utiliser l'argumentation persuasive afin de valoriser son projet
- Maîtriser l'annonce du prix afin de conclure plus rapidement et plus efficacement
- Savoir traiter les objections des clients et prendre conscience de la manière dont on peut les anticiper et/ou éviter

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Ateliers de réactivation des acquis
- Sketchs
- Echanges libres
- Analyse des réalisations en groupe

Moyens d'évaluation

- Liste d'émargement et attestation de présence
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction
- Contrôle des connaissances des acquis par le biais d'exercices pratiques et d'argumentation



4

VOS FORMATIONS
Les **C**lasses **V**irtuelles

4 SM2: Les bonnes pratiques de la vente à la clôture du dossier client - @

Classe virtuelle de 1H30

95€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Formation à distance

Inscription en ligne

min 5
max 10

En classe virtuelle

Prérequis

Avoir SM2 magasin

Public concerné:

Vendeur/vendeuse, Assistant/e, Chef des ventes, Responsable de magasin

Objectifs pédagogiques:

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Maitriser la bonne gestion du dossier client de la vente à la clôture en intégrant la dématérialisation et en respectant le logigramme du dossier.

Contenu

Programme

- La dématérialisation de l'ensemble des documents du dossier client
- Le suivi des ventes, les notes et détails du dossier client (centraliser les infos sur SM2)
- La faisabilité, l'avenant, le confirme et remplace
- Les actions du statut commandé à livré
- Le retour de pose et de réception de chantier
- Les conditions de clôture du dossier, la clôture automatique

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Formation distancielle en classe virtuelle
- Explication et apports du formateur sur SM2
- Quiz de validation des acquis
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

- Validation du travail par le formateur
- Prise d'engagements par le stagiaire
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction

4 SM2: Maîtriser la gestion du SAV - @

Prérequis

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

95€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Formation à distance

Inscription en ligne

min 5
max 10

En classe virtuelle

Public concerné

Vendeur/vendeuse,
Assistant/e, Chef des ventes,
Responsable des magasins

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Maitriser la gestion des différents SAV sous SM2, de la déclaration à la clôture du SAV en respectant le logigramme SAV en intégrant la dématérialisation.

Contenu

Programme

- Déclaration du SAV avec ou sans pièce ou prestation
- Les différents types de SAV sous SM2
- Traitement, planification du SAV
- Retour de la fiche d'intervention, exécution et clôture du SAV (avec ou sans contrôle des achats)
- La dématérialisation de la déclaration à la clôture du SAV

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Formation distancielle en classe virtuelle
- Quiz de validation des acquis
- Explications et apports du formateur sur SM2
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

- Prise d'engagements par le stagiaire
- Validation du travail par le formateur

SCHMIDT GROUPE ACADEMY – Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 42 / 68 / 00145 / 68 auprès du préfet de Région du Haut-Rhin. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

4 CV SM2: Analyse les ventes pour mises en action - @

Prérequis

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

95€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Formation à distance

Inscription en ligne

min 5
max 10

En classe virtuelle

Public concerné

Vendeur/vendeuse, Chef des ventes, Responsable de magasin

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Analyser les tableaux SM2 pour mises en action
afin d'augmenter la performance commerciale.

Contenu

Programme

- La grille d'analyse et comment analyser les ratios
- Les actions commerciales sous SM2 (tableau de bord)
- Utiliser le cahier des devis, les relances pour performer
- Bien gérer son portefeuille

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Formation distancielle en classe virtuelle
- Explications et apports du formateur sur SM2
- Quiz de validation des acquis
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

- Validation du travail par le formateur
- Prise d'engagements par le stagiaire
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction

SCHMIDT GROUPE ACADEMY – Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 42 / 68 / 00145 / 68 auprès du préfet de Région du Haut-Rhin. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

4 Les fondamentaux de la négociation - @

Classe virtuelle de 1H30

95€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

Formation à distance

Inscription en ligne

min 5
max 10

En classe virtuelle

Prérequis

Avoir au minimum 6 mois d'expérience dans la vente de Cuisines et d'aménagement d'intérieur

&

Maîtriser les fondamentaux de la découverte digitale

&

Maîtriser les fondamentaux de la méthode de vente

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Connaître les bases et les étapes pour gérer une négociation.
En rappel, la négociation n'est pas une situation classique de remise commerciale structurelle du métier.

Contenu

Programme

- Découverte des apprenants
- Enumération des étapes de la négociation
- Travaux de groupes
- Restitution avec apport du formateur
- Mise en situation

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Formation distancielle en classe virtuelle
- Quiz
- Travail en groupe
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

- Feuille d'émargement
- Attestation de formation
- Analyse de la pratique par des exercices
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction



5

VOS FORMATIONS de Management

5 Animer efficacement ses équipes commerciales

Prérequis

Maîtriser le contenu des parcours de formation disponibles en FOAD sur la plateforme digitale : Schmidt Groupe Academy

2 Jours
soit 14H

740€ HT
Tarif/Personne

Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En région ou
En Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

PUISSANCE 4
plan
pilotage
performance
pratique managériale

Objectifs pédagogiques:

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Savoir animer ses équipes grâce à ses tableaux de bord et à des réunions collectives et des entretiens individuels structurés (Briefing – Débriefing)..

Contenu

Programme

- La responsabilité du manager dans l'amélioration des indicateurs de performance commerciale.
- Les tableaux de bord d'un magasin, les grilles d'analyse, les tableaux de suivi, le RAF (reste à faire).
- La conduite de réunion : comment la préparer, comment fixer les objectifs, comment animer une réunion interactive, comment suivre les plans d'action.
- Maîtriser et animer la réunion du matin; résultat d'hier, le RAF, qui fait quoi aujourd'hui.
- Faire s'impliquer le vendeur dans la réussite de sa journée et de ses entretiens de vente.
- Les spécificités de certaines réunions et de certains entretiens individuels: méthodologie: Feedback, « 5 pourquoi », faire sketcher ses vendeurs…

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Travail en groupe
- Echanges formateur/participants
- Jeux de rôle

Moyens d'évaluation

- Feuille d'émargement
- Attestation de formation
- Fiches d'appréciation remplies par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction



6

VOS FORMATIONS
E-learning

6 Echantillon de modules e-learning disponibles et gratuits

Infos

Tous les e-learning sont disponibles dans nos plateformes via l'accès de MIA

E-learning: La méthode de vente coach (cliquez ici : 🔗)

L'objectif est que vous soyez rapidement opérationnel être capable de coconstruire et vendre un projet simple dans les 3 niveaux :

-Approche technique du produit
-Les outils de conception et de design
-La méthode de vente
-L'ensemble des 4 cours obligatoires avant tes premières sessions de présentiel t'accompagnerons dans cette montée en compétence.

E-learning: BOOSTER concepteur vendeur de cuisines (cliquez ici : 🔗)

L'objectif est de booster les compétences des concepteurs vendeurs de cuisines

E-learning: Les outils e-commerce (cliquez ici : 🔗)

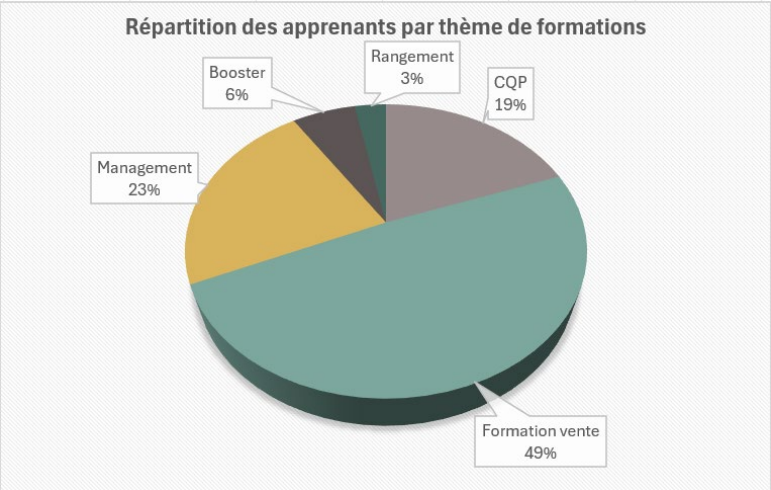
Dans ce module vous retrouverez l'ensemble des informations qui vous permettrons d'augmenter votre CA au travers des outils e-commerce.
Vous y retrouverez les 3 leviers, leurs avantages ainsi que des conseils pour les maîtriser.

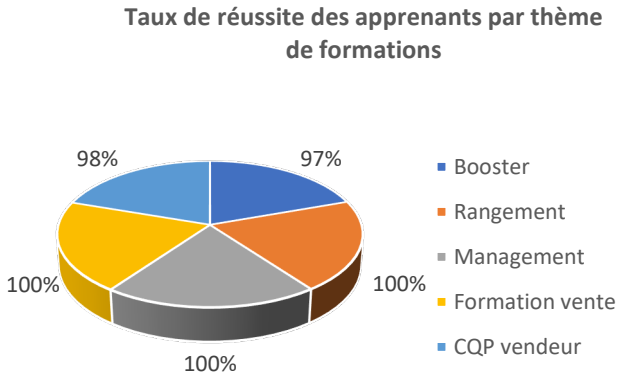
E-learning: Cybersécurité (cliquez ici : 🔗)

Les objectifs de cet e-learning sur la cybersécurité sont de sensibiliser les utilisateurs aux risques et menaces en ligne, de leur fournir les connaissances nécessaires pour identifier et se protéger contre les cyberattaques, et de promouvoir les bonnes pratiques en matière de sécurité numérique.



Bilan d'activité de la Schmidt Groupe Academy :





2419 stagiaires formés pour 129 068h de formation

Taux de satisfaction de la formation de **97%**
dont **87%** de très satisfait

CQP Concepteur-vendeur de cuisines et/ou d'aménagement intérieur
98% ont trouvé un emploi dans l'année de la formation dont **96%** dans le métier visé

CQP Manager commercial de cuisines et/ou d'aménagement intérieur
100% ont trouvé un emploi dans l'année de la formation &
80% sont devenus concepteur vendeur dans l'année de la formation

Taux de fidélisation dans le réseau en 2022 :

52% des vendeurs formés en CQP en 2020 encore présents dans le réseau
82% des vendeurs formés en CQP en 2021 encore présents dans le réseau

Taux de Certification sur nos CQP :

98% certification sur le CQP Concepteur
100% certification sur le CQP Chef des ventes

Focus

Focus Management :

53
507

Focus Rangement

44
305 participants formés
Une évolution de + 88% versus 2021

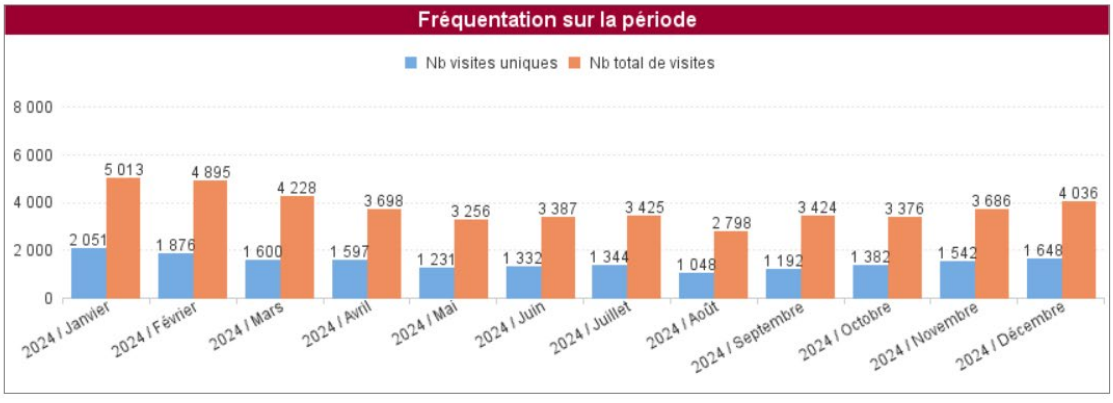
Focus Classes virtuelles

+ de 120 sessions organisées
993 participants formés
1266 heures cumulées

Et la nouvelle plateforme e-learning ça donne quoi ?

Nb visites uniques
6 379

Nb visites total
45 222




Votre projet
en 1 rendez-vous
1 Je m'inspire
2 Je définis
3 Je conçois

cuisinella®