HOME SCHMIDT HOME









CATALOGUE FORMATION

ÉDITION 2025

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Accès direct à vos formations

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 :

- **Dynamique :** il s'enrichit au fil des mois de nouvelles actions de formation.
- **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

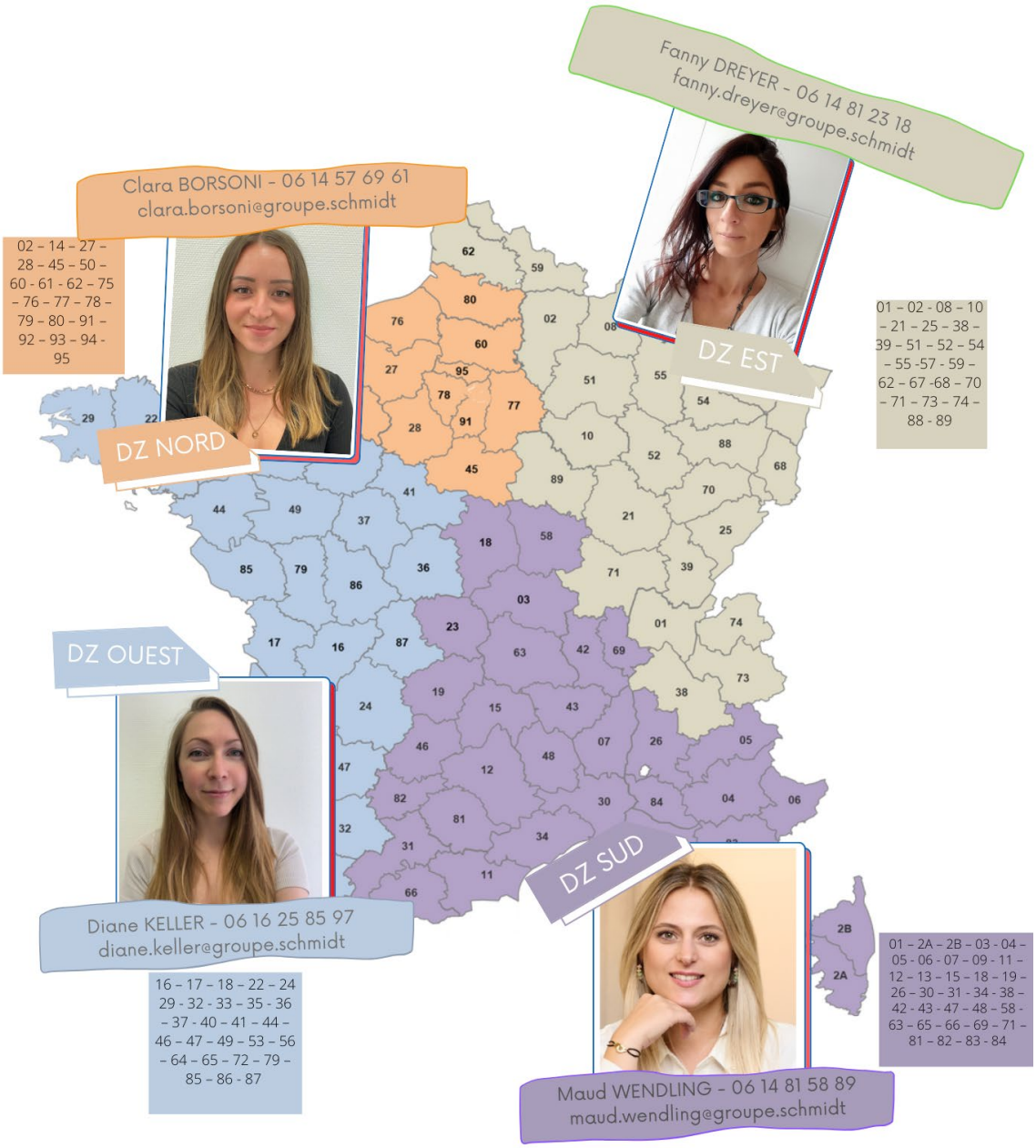


Pour s’inscrire cliquez **ICI**

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.



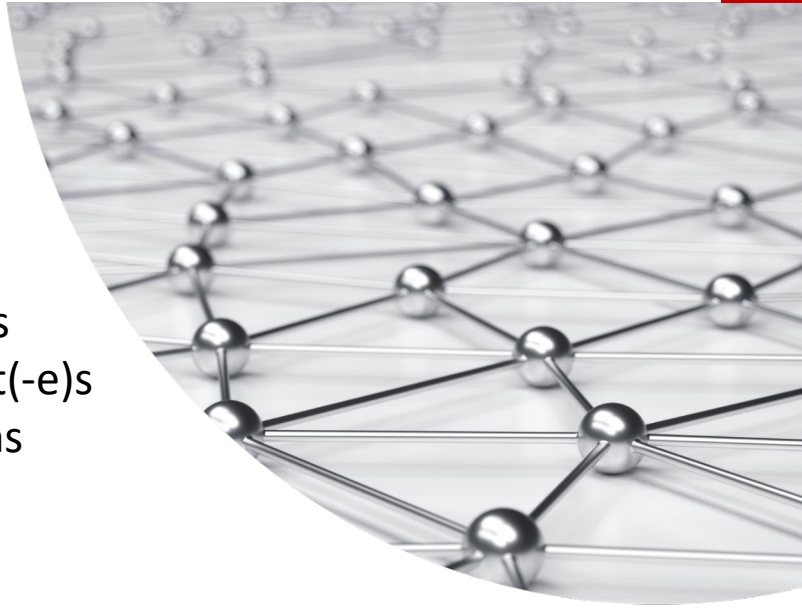
Superviseur de l’équipe des conseillères en formation :

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.



Sommaire

1 Parcours **Fondamentaux Métier**

2 Vos formations **Produits & Outils & Conception**

3 Vos formations **Vente**

4 Vos formations **Classe Virtuelle**

5 Vos formations **Management**

6 Vos formations **E-learning**



Parcours
Fondamentaux **M**étier

1 CQP- Concepteur(trice) vendeur(euse) de cuisines e/ou d'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

5255€ HT
Tarif/Personne

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

En Alsace

Inscription en ligne

min 8
max 10

Et

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.

PRE-REQUIS

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

Ou

Motivation pour les métiers de la vente et de la conception

Ou

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 cuisines et/ou aménagement intérieur
(RNCP 39366- certificateur : FNAEM– enregistré le 19/07/2024)

PRE-REQUIS

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

9 mois
soit 154H
sur une période
de 9 mois

4026€ 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

Et

Formation hybride E-learning plus présentiel

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les axes du management d'une équipe de vente en maintenant son niveau de vente et en intégrant les bases de la gestion commerciale d'un point de vente.

Devenir la pierre angulaire de l'animation commerciale du magasin en alliant la vente, le management et les outils de pilotage

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

Et

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

Ou

Motivation pour les métiers de la vente et de la conception

Ou

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

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



2

VOS FORMATIONS

Produits & **O**utils & **C**onception

NOUVEAU

2 Les fondamentaux du rangement

PRE-REQUIS

Classe virtuelle obligatoire

2H30 en CV
+ 1 jour en présentiel (7H)

415€ HT
Tarif/Personne

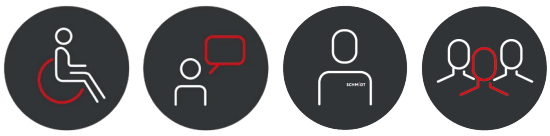
Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En région
Ou
En Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel
+ Classe Virtuelle



Objectifs pédagogiques :

- Connaitre le marché du rangement en France : ses enjeux et ambitions, les perspectives en CA pour les vendeurs et les magasins, connaitre les principaux concurrents de Schmidt en rangement
- Comprendre les forces de Schmidt dans l'univers du rangement VS ses concurrents
- Comprendre les tendances et les évolutions du meuble dans la dernière décennie, les changements de comportement chez les consommateurs : leurs comportements, la compréhension de leurs attentes et besoins : savoir y répondre avec pertinence en utilisant la bonne ligne
- Comprendre les différents composants d'une ligne en détail
- Savoir concevoir, dessiner avec la ligne produit en répondant à un scénario précis imageant un véritable besoin de consommateur.

Contenu

Programme:

- Savoir analyser et comprendre les lignes:
  - First
  - Rubic's
  - Fusion

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Atelier collectif
- Carte mentale
- Exercice de conception scénarisé et minuté

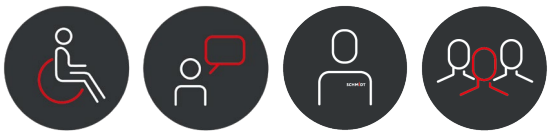
Moyens d'évaluation

- Fiche d'appréciation remplie par chaque stagiaire pour témoigner de leur degré de satisfaction à chaud
- Feuille d'émargement
- Attestation de formation

2 Dessiner dans le budget

PRE-REQUIS

Avoir effectuer les E-learning sur le rangement
Avoir de bonnes connaissances d'Insitu, connaitre les nouvelles gammes de meubles (START, FIRST, SCUBE)



2 Jours
soit 14H

640€ 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

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de performer sur insitu et afin augmenter sa performance commerciale

Contenu

Programme

- Maitriser les nouvelles gammes de meubles et électroménager
- Maitriser la découverte afin de répondre à toutes les contraintes du client
- Maitriser les outils d'Insitu pour optimiser le temps du client
- Transformer son prospect en client grâce à un argumentaire coup de cœur
- Savoir se différencier

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

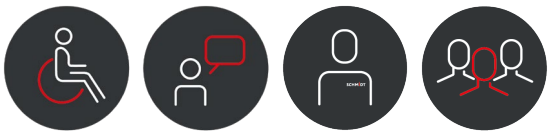
2

Mettre en valeur son projet – Niv1

PRE-REQUIS

1 an ancienneté chez Cuisinella (Maitrise Gamme + Logiciels).

Etre équipé d'un ordinateur avec accès INSITU.



2 Jours
soit 14H

640€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de concevoir un projet en mettant en valeur les éléments selon la découverte du client et les règles fondamentales en design et architecture d'intérieur.

Contenu

- Comprendre et proposer un style singulier à leurs projets
- Maitriser l'impact des couleurs et leurs harmonies
- Utiliser les couleurs pour valoriser et vendre leurs projets
- Créer un Moodboard complet dans la Fabri'c et sur Canva
- Utiliser le discours adapter pour être un véritable décorateur d'intérieur
- Créer des scènes sur INSITU avec l'effet « waouh »

La formation permettra aux apprenants de maitriser l'univers décoratif en adoptant un discours de décorateur pour offrir une expérience différenciante à ses clients. La mise en pratique et l'ensembles des outils fournis et créés, pendant cette formation, offrira une montée en compétence immédiate aux apprenants. Ils repartiront avec une véritable « boite à outils » complète pour performer avec leurs clients.
La décoration d'un projet est le cadre qui permet de vendre mieux et plus rapidement.
La force de cette formation est de proposer une véritable expérience différenciante aux clients

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.
- Les sketchs, jeux, et mise en situation seront concret pour répondre aux plus justes à leurs besoins en magasin.
- Ateliers de travail : Styles et tendances /couleurs et harmonies/ moodboard et la Fabri'c / Insitu

Moyens d'évaluation

- Quizz Kahoot
- Création de scène Insitu
- Skechting
- Questionnaire de satisfaction à froid

2 SM2: Maîtriser et appliquer les bonnes pratiques

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

1 Jour
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

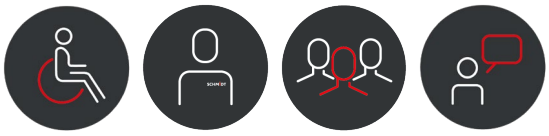
Les frais de déplacement, hébergement et repas sont en sus et à la charge du stagiaire

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel



Public concerné

Assistante, Responsable qualité, Responsable magasin, Vendeurs

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Mise à niveau SM2 suite aux évolutions et mises à jour.
Ancrer les fondamentaux pour de bonnes pratiques

Contenu

Programme

Audit des pratiques avec :
- Visualisation et analyse du suivi des ventes, des tableaux de bord et des tâches.
- Détections d'anomalies, mauvais statut du dossier selon l'étape, fondamentaux non appliqués.
- Réponses aux besoins et attentes des participants selon l'audit effectué.
- Cibler les dernières mises à jour SM2 (compréhension et mise en application).
- Définition du plan d'action afin de mettre SM2 à jour

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Exercices pratiques en direct sur SM2 en passant par les différentes étapes du dossier vendu
- Création d'un mini guide des bonnes pratiques par les participants.

Moyens d'évaluation

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

2 SM2: Gestion et suivi administratif des dossiers clients

PRE-REQUIS

Avoir SM2
magasin Consumer Connect

2 Jours
soit 14H

640€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Public concerné

Assistante, 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:

- Retour sur les fondamentaux SM2
- Point sur les attentes particulières des participants
- Travail en groupe sur le circuit actuel du dossier client papier de la vente à la clôture et du contenu du dossier client (sous chemises client, métré, fournisseur, poseur)
- Travail en groupe sur leur méthode actuelle de validation d'enregistrement de la vente et des documents contrôlés et par quels accès SM2 (tableau de bord, tâches, suivi des ventes
- Présentation de la dématérialisation, signature électronique, les annexes au bon de commande, la dématérialisation actuelle sur SM2 et sur l'espace perso du client
- Présentation comparative du contenu du dossier client papier et ou dématérialiser sous SM2 ou serveur magasin ou mail (possibilité actuelle qui va évoluer)
- Exercices d'enregistrement de vente sur SM2 d'un dossier signé électroniquement, suivi des signatures en cours
- Exercice de suivi du dossier client dématérialisé à l'aide des tableaux de bord SM2 assistante, suivi des ventes et des tâches
- Le suivi du SAV dossier dématérialisé ainsi que la clôture du SAV et la dématérialisation du certificat de fin de travaux SAV signé
- Fin de formation, point sur les attentes, signature des papiers de formation

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

2 SM2: Le pilotage de l'activité

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

1 Jour
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 5
Max 10

En présentiel

Public concerné

Chef des ventes, Manager, Responsable de magasin, Assistantes, Responsable de groupe

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Savoir maîtriser le suivi de la gestion administrative en utilisant SM2

Contenu

Programme

- Prise en main de SM2, sur-mesure selon les besoins
- 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

Moyens d'évaluation

- Travail en groupe
- Restitution
- Retours d'expériences
- Apports du formateur



3 VOS FORMATIONS de **V**ente

3 Vendre sans détour

PRE-REQUIS

Avoir un minimum de 2 ans d'ancienneté dans le métier de concepteur(trice) vendeur(euse)

Et

Maîtriser la méthode de vente

Venir avec sa tablette ou PC

2 Jours
soit 14H

640€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité d' appliquer les fondamentaux pour mener un entretien de vente, vendre plus vite en osant rendre le client acteur et acheteur selon son parcours, lever ses freins et ses croyances limitantes

Contenu

Programme

- Les fondamentaux de la méthode de vente,
- Les outils qui font vendre : La découverte digitale et tous les outils vendeurs sont vos leviers de verrouillage.
- Instaurer un climat de confiance grâce aux outils vendeur (confiance = achat)
- Performer rapidement : les différents parcours clients (validation des connaissances), repérer les signaux d'achats selon le parcours client. Mettre le client en phase d'achat selon son parcours
- Ne pas subir les chiffres mais les maitriser, savoir anticiper son potentiel de vente
- Vendre grâce à sa préparation : comprendre et construire sa stratégie pour atteindre son objectif
- La force de la croyance, lever ses propres croyances limitantes
- Adapter sa posture et s'adapter au client centric pour l'orienter plus rapidement vers l'acte d'achat.
- Les 7 clefs de l'écoute active, être clair parlant , clair entendant et clair voyant. Le savoir entendre, le savoir comprendre
- Lever les objections et conclure sa vente

Moyens padagogiques mis en œuvre

- Travail en groupe
- Post-It, paperboard
- Sketchs, mises en situation

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

3 PARCOURS FORM°ACTION : RELANCE SUR DEVIS OUVERTS

PRE-REQUIS

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

1 journée de 7 h en présentiel et 2 réunions à distance avec le manager

Forfait Magasin 2160€

Dédié à un magasin

Intra

Inscription en ligne

Pour l'ensemble d'un magasin

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

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de : 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.

Contenu

Programme

1- Classe virtuelle d'1h30 : Après l'analyse des différents indicateurs par le formateur, entretien de cadrage avec le responsable business du magasin, avec pour objectif de faire un état des lieux de la relance sur devis, l'organisation, quels sont les outils de suivi utilisés, quelles sont les actions de suivi des actions de relances, quels sont les ratios actuels. Faire un rappel des bonnes pratiques et préparer la journée présentielle afin d'optimiser l'intervention.

2- Journée présentielle en magasin avec 10% de rappels de bonnes pratiques et 90% d'actions de relance sur les devis ouverts par le vendeur et le formateur/coach. Relances commerciales, relances qualités (par le coach ou par un autre vendeur), relances patron. Mise en place d'indicateurs de suivi des actions de relance qui seront suivi lors de la CV d'ancrage.

3- Classe virtuelle d'1h30 à trois mois du présentiel, entre le formateur et le responsable business du magasin avec pour objectif de réaliser un entretien d'ancrage pour pérenniser les bonnes pratiques de relance et la performance commerciale.

Moyens pédagogiques mis en œuvre

◉ Classes virtuelles de préparation et d'ancrage, journée d'actions en présentiel

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 Les clés de la concrétisation

1 Jour
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
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.

PRE-REQUIS

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

Et

Maîtriser les fondamentaux de la découverte digitale:

Et

Maîtriser les fondamentaux de la méthode de vente

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 de 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 Performer en découverte

PRE-REQUIS

Aucun prérequis

1 Jour
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel



Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Performer en découvertes : augmenter KPI vente/devis

Contenu

Programme

- Intégrer la vente digitale et performer grâce aux nouveaux parcours clients
- Les profils client : adapter mon discours, créer un climat de confiance, avec quels outils ? Avec quels arguments convaincants ? « Un vendeur convaincu est un vendeur convaincant »
- La découverte : facteur clef de la vente, poser des questions ouvertes, l'écoute des attentes du client, l'échange, respecter le budget du client pour vendre : le cml
- Oser la mise en phase d'achat tout au long de l'entretien : rebondir sur les mots du client
- Vendre au premier rendez-vous
- L'objectif commun vendeur/client, traiter les objections : la solution vient du client
- La stratégie du vendeur
- Mises en situations et feed-back

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

3 Les fondamentaux de la méthode de vente : MOOVE

PRE-REQUIS

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

3 Jours
soit 21H

960€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

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

Cette formation est abordée dans le CQP concepteur vendeur

Contenu

Programme

- L'accueil
- La découverte client
- La reprise d'accueil
- La présentation et l'argumentation du projet
- La négociation
- La conclusion et la vente du projet
- Prendre congé

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 Vendre du rangement en 60mins chrono



PRE-REQUIS

Avoir fait les e-learning rangement et connaître l'argumentation 3 placards

Et

Maîtriser les assistants et les lignes

1 Jour
soit 7H

320€ HT
Tarif/Personne

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

En région
Ou
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :

- Gagner en performance commerciale ;
- Gagner en chiffre d'affaires ;
- Travailler plus vite ;
- Vendre en direct.

Cette formation est abordé dans le CQP concepteur vendeur

Contenu

Programme :

- Accueil du client
- Argumentaire qualité 3 placards
- Revue de la méthode de vente
- Découverte
- Conclusion de vente

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Jeu de rôle à partir de cas concrets
- Exercices d'argumentation
- Jeu en groupe

Moyens pédagogiques mis en œuvre

- Feuille 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



4

VOS FORMATIONS
Classes **V**irtuelles

4 CV - SM2: Les bonnes pratiques dans la gestion des dates et des tâches

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

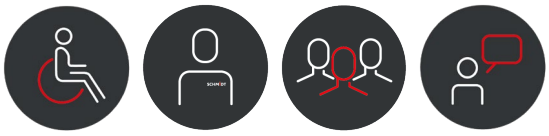
95€ HT
Tarif/Personne

Formation à distance

Inscription en ligne

min 6
max 10

En classe virtuelle



Public concerné

Vendeur/vendeuse, Assistante, Chef des ventes, Responsables de magasin

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation vous serez en capacité de :
Appliquer les bonnes pratiques dans la gestion des dates et des tâches sous SM2 pour un bon suivi du dossier client avant et après la vente.

Contenu

Programme

- Toutes les tâches SM2, leur déclenchent, les différents types de validation
- La bonne gestion des dates clefs avant la vente pour piloter son potentiel commerce
- La bonne gestion des dates clefs après la vente piloter la gestion administrative du dossier client

Moyens pédagogiques mis en œuvre

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

Moyens d'évaluation

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

4 SM2: Gestion des ventes à la clôture du dossier client -@

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

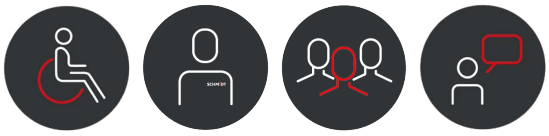
95€ HT
Tarif/Personne

Formation à distance

Inscription en ligne

min 6
max 10

En classe virtuelle



Public concerné

Vendeur/vendeuse, Assistante, Chef des ventes, Responsables 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
- Explications et apports du formateur sur SM2
- Travail en groupe
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

- Validation du travail par le formateur
- Prise d'engagements par le stagiaire
- Quiz de validation des acquis

4 SM2: Analyse des ventes et plan d'actions -@

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

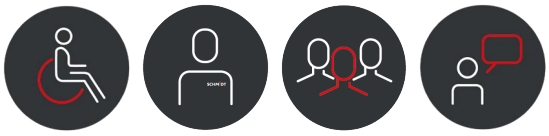
95€ HT
Tarif/Personne

Formation à distance

Inscription en ligne

min 6
max 10

En classe virtuelle



Public concerné

Vendeur/vendeuse, Assistante, Chef des ventes, Responsables 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

- 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

- 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 CV - 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 6
max 10

En classe virtuelle

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.

PRE-REQUIS

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

Et

Maîtriser les fondamentaux de la méthode de vente et de la découverte digitale

Contenu

Programme

- Découverte des apprenants
- Enumération des étapes de la négociation
- Travaux de sous groupe
- 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

4 CV- SM2: Maîtriser la gestion du SAV

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

Classe virtuelle de 1H30

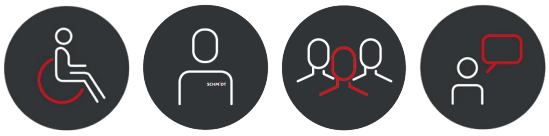
95€ HT
Tarif/Personne

Formation à distance

Inscription en ligne

min 6
max 10

En classe virtuelle



Public concerné

Vendeur/vendeuse, Assistante, Chef des ventes, Responsables de magasin

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
- Retours d'expériences

Moyens d'évaluation

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



5 VOS FORMATIONS de **M**anagement

5 Animer efficacement ses équipes commerciales

PRE-REQUIS

Avoir SM2 magasin

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
Alsace

Inscription en ligne

min 6
max 10

En présentiel

Public concerné

Managers

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

- Mélange d'apport théorique et d'exercices de mise en pratique
- Stage participatif
- Jeux de rôle, sketches

Moyens d'évaluation

- Travail en groupe
- Restitution
- Retours d'expériences
- Apports du formateur



6

VOS FORMATIONS

E-learning

6 Echantillonnage des différents e-learning

Infos

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

E-learning: Recruter aujourd'hui les bonnes pratiques

Cette formation, destinée aux patrons, managers et chefs des ventes de magasin, vous permettra de mieux comprendre le marché de l'emploi en France grâce à des chiffres clés et des tendances actuelles, tout en découvrant des stratégies efficaces pour répondre aux attentes des candidats.

E-learning: BOOSTER concepteur vendeur de cuisines

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

E-learning: Les outils e-commerce

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

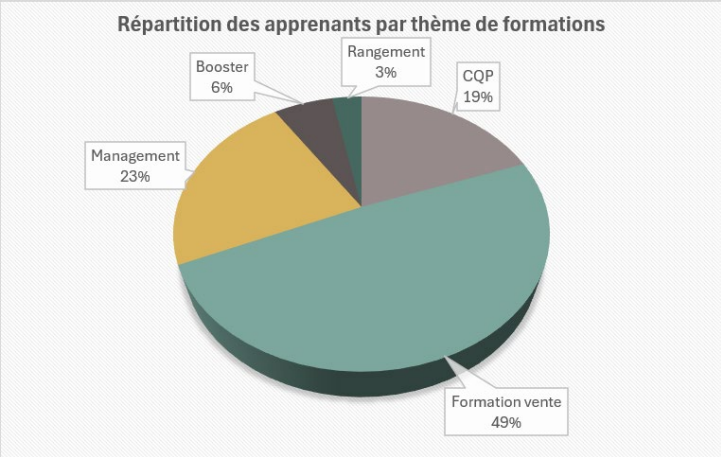
Les objectifs de cet e-learning sur la cybersécurité sont de sensibiliser les utilisateurs aux risques et menaces en ligne, de leur fournir les connaissances nécessaires pour identifier et se protéger contre les cyberattaques, et de promouvoir les bonnes pratiques en matière de sécurité numérique.

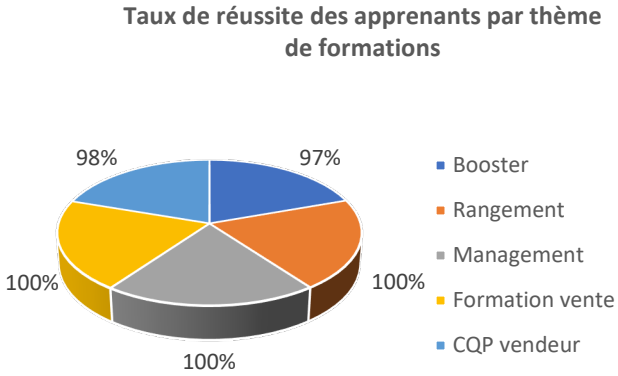
E-learning: S3

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.



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 dont **80%** dans le métier visé

Focus

Taux de fidélisation dans le réseau

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% de certification sur le CQP Concepteur vendeur
100% de certification sur le CQP Chef des ventes

Focus Classes virtuelles

+ de 120 sessions organisées
993 participants formés
1266 heures cumulées

Focus Management :

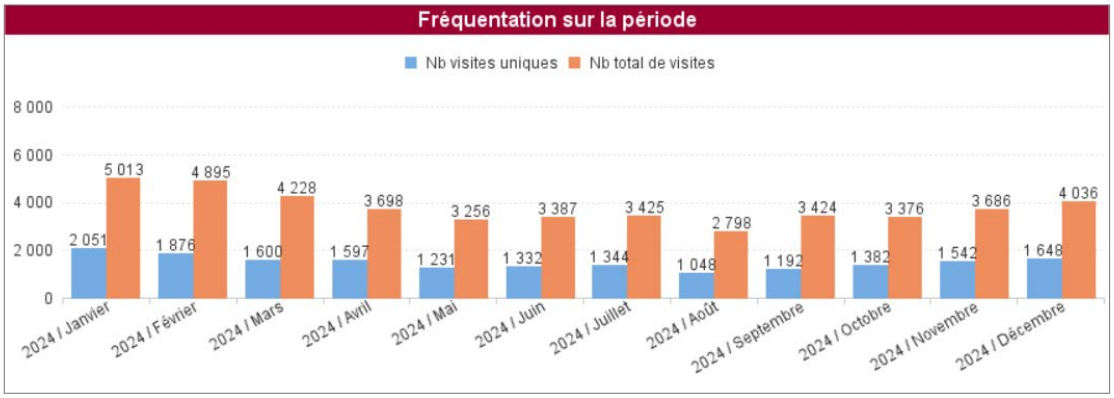
53 sessions organisées
507 participants formés



La nouvelle plateforme e-learning ça donne quoi ?

Nb visites uniques
6 379

Nb visites total
45 222





HOME **SCHMIDT** HOME