

PLAN DE FORMATION

Technico-Commercial en Menuiserie

Établissement :	Formation de Référence / GHF Fermetures
Formateur :	Halit GUMUSSOY
Durée :	3 sessions
Public :	Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de clientèle
Prérequis :	Aucun prérequis technique spécifique

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION

- Acquérir les bases techniques de la menuiserie extérieure
- Maîtriser les produits, normes et réglementations du secteur
- Développer une démarche commerciale efficace adaptée au marché de la menuiserie

SESSION 1 — Fondamentaux techniques de la menuiserie

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle de la menuiserie dans le bâtiment
- Identifier les matériaux et leurs caractéristiques
- Maîtriser les bases techniques essentielles

Notions abordées

Introduction à la menuiserie extérieure

- Rôle dans le bâtiment : isolation, sécurité, esthétique
- Évolution historique et enjeux énergétiques

Matériaux de menuiserie

- Bois : essences, caractéristiques, traitements
- PVC : avantages, limites, usages
- Aluminium : propriétés, rupture de pont thermique
- Menuiseries mixtes

Produits de menuiserie

- Fenêtres, portes, volets, baies vitrées
- Types d'ouverture

Performances techniques

- Isolation thermique
- Isolation acoustique
- Étanchéité (classement A.E.V.)

Vocabulaire technique

- Dormant, ouvrant, vitrage, coefficient U
- Ferrures, joints, châssis

Mise en pratique

- Identification de produits et matériaux
- Analyse de cas simples

SESSION 2 — Produits, normes et maîtrise technique

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les caractéristiques techniques des produits
- Maîtriser les normes et certifications
- Savoir expliquer la technique simplement

Notions abordées

Vitrages et performances

- Double vitrage, triple vitrage
- Vitrage phonique, sécurité, retardateur d'effraction
- Vitrage à faible émissivité

Normes et réglementations

- RE2020
- Marquage CE
- Label NF
- ACOTHERM (thermique et acoustique)
- CEKAL (vitrage isolant)

Notions de pose et installation

- Étanchéité
- Fixations
- Principes de mise en œuvre

Compréhension du besoin client technique

- Traduire la demande client
- Adapter le discours technique

Mise en pratique

- Lecture de fiches techniques
- Explication simplifiée d'un produit

SESSION 3 — Techniques de vente et stratégie commerciale

Objectifs pédagogiques

- Développer une démarche commerciale efficace
- Argumenter et conclure une vente
- Se différencier sur le marché

Notions abordées

Approche client

- Identifier les besoins et attentes
- Typologies de clients
- Création de la relation de confiance

Techniques de vente

- Écoute active
- Argumentation commerciale
- Présentation de l'offre

Gestion des objections

- Objections fréquentes (prix, concurrence, timing)
- Méthodes de traitement
- Posture commerciale

Conclusion de vente

- Signaux d'achat
- Techniques de closing

Marché et concurrence

- Analyse concurrentielle
- Positionnement
- Tendances (innovation, écologie, domotique)

Fidélisation client

- Suivi client
- Service après-vente
- Vente additionnelle

Mise en pratique

- Jeux de rôle commerciaux
- Simulation complète de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCM de validation des acquis
- Mise en situation commerciale
- Étude de cas technique et vente

ATTESTATION DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, une **attestation de fin de formation** mentionnant les objectifs, la durée, la nature de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire.