

# BOOK FORMATIONS

**2024**

# SOMMAIRE

## OBJECTIFS DES FORMATIONS

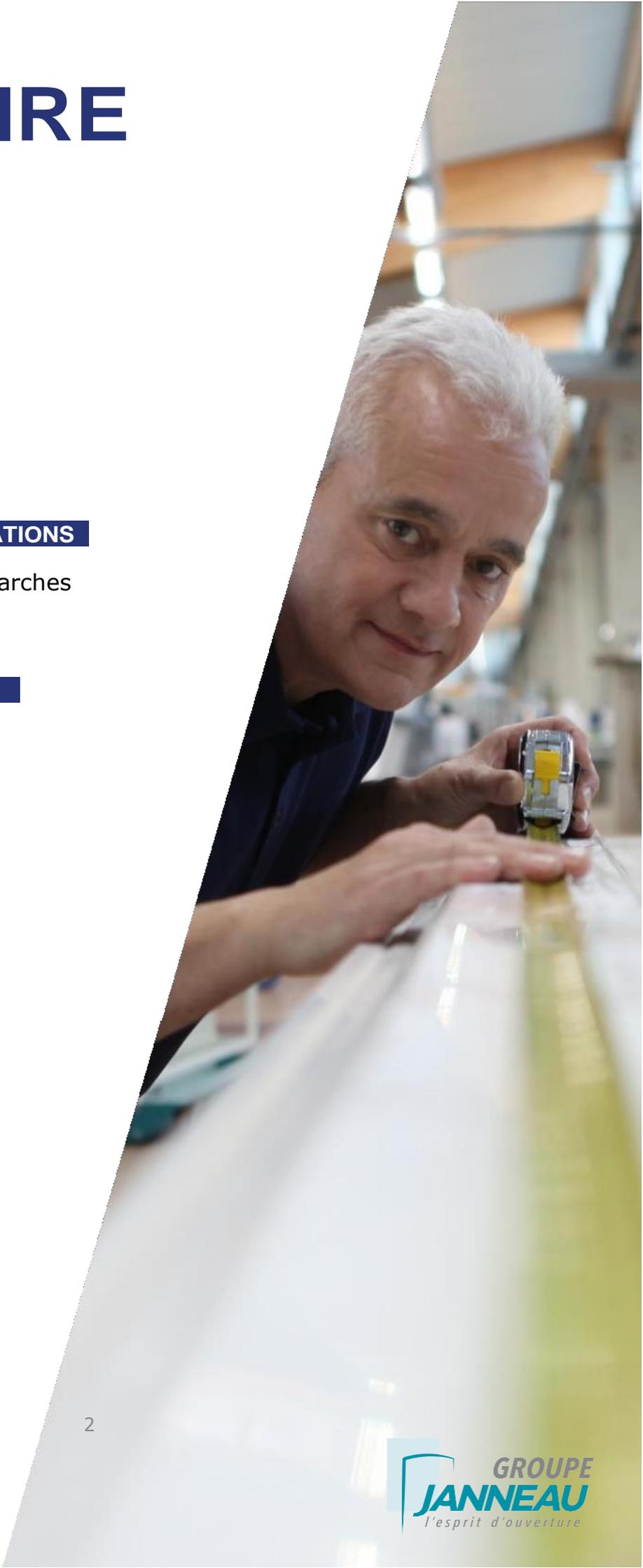
## COMMENT FINANCER VOS FORMATIONS

Explication du parcours et des démarches administratives

## PROGRAMME DES FORMATIONS

-  Compétences techniques
-  Commerce / vente
-  Relation client

## LES FORMATEURS



# **OBJECTIFS DES FORMATIONS**

# 5 RAISONS POUR INCITER L'ENTREPRISE À FORMER SES ÉQUIPES

## 1 Gagner en compétitivité avec des équipes professionnelles et compétentes

Le monde professionnel est un monde mouvant qui demande sans cesse de s'adapter et d'être enclin à évoluer. La formation est un moyen de rester dans la course et de ne pas se faire distancer par la concurrence. C'est également un levier pour gagner en performance et se positionner à la pointe du marché.

## 2 Augmenter votre productivité

Le retour sur investissement de la formation est parfois difficile à mesurer. Toutefois selon une étude du CRSH, les programmes d'apprentissage offrent un rendement moyen de 10 %. Les employés ayant bénéficié d'une formation sont de 3 à 5 %\* plus productifs que les autres.

\*selon une étude parrainée par le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH).

## 3 Motiver vos équipes pour les fidéliser

La formation est un excellent moyen pour que les salariés se sentent encouragés et accompagnés par leur employeur. C'est l'assurance d'un soutien dans leur carrière et une manière pour eux de maintenir leur employabilité. De plus, un salarié formé aura acquis de solides compétences qui pourront se voir récompensées par une promotion méritée et non pas attribuée sur la base de l'ancienneté. C'est donc la garantie pour l'employeur de gratifier un collaborateur sur la base de compétences réelles et avérées.

## 4 Améliorer l'attractivité de votre entreprise à l'embauche

L'image de marque d'une entreprise qui propose à son personnel de se valoriser et de renforcer ses connaissances et son professionnalisme avec des formations sera indéniablement améliorée et attirera les profils les plus experts. De plus, former votre personnel peut contribuer positivement à fidéliser vos collaborateurs.

## 5 Pallier le manque de main-d'œuvre

La formation peut vous aider à faire face à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Vous pouvez réduire vos coûts d'embauche en offrant à vos employés actuels la possibilité de se perfectionner. En prime, vous disposerez d'employés ayant fait leurs preuves et connaissant déjà votre entreprise.

# VOS TALENTS SONT CHEZ VOUS : FORMEZ LES !

# 5 RAISONS POUR LES SALARIÉS DE SE FORMER

## 1

### Valoriser vos compétences

Une formation est d'une certaine façon une validation de vos compétences. Par ailleurs, l'expérience ne fait pas tout, il est opportun de confronter régulièrement la théorie avec la pratique.

Se former est donc un moyen de prouver et faire valoir vos valeurs et compétences, de grandir au sein de votre entreprise, tout comme de vous assurer de la pérennité de votre employabilité au regard des exigences du marché, en évolution permanente.

## 2

### Etre plus compétitif

Apprendre et se donner des méthodes de travail pour être plus efficace, modifier vos habitudes de travail et adopter de nouveaux réflexes vous rendront plus compétitif, et plus en capacité d'appréhender les objectifs de votre entreprise et y trouver parfaitement votre place.

## 3

### Gagner en autonomie

Tous les salariés ayant accès à la formation ont l'opportunité d'actualiser et d'approfondir leurs connaissances et compétences ainsi que d'en développer de nouvelles pour, entre autres, gagner en autonomie.

## 4

### S'adapter au marché pour maintenir votre emploi

Se former est un excellent moyen de s'adapter aux progrès technologiques mais aussi aux évolutions organisationnelles et socio-économiques. Les salariés formés acquièrent une nouvelle qualification qui permet de les préparer à un éventuel changement d'activité. Ils sont donc plus polyvalents et mieux à même de se maintenir dans l'emploi.

## 5

### Rester motivé et se sentir valorisé

La formation d'un salarié favorise son engagement dans l'entreprise. En étant soutenu et encouragé, on se sent ainsi davantage motivé et on gagne en détermination quand nos savoir-faire sont valorisés.

## ENGAGEMENT ET PERFORMANCE : LA FORMATION, C'EST LA SOLUTION !

# **COMMENT FINANCER VOS FORMATIONS**

# INSCRIPTION & PRISE EN CHARGE DES FORMATIONS

## 1 / Informations sur la prise en charge

Les organismes de formation agréés QUALIOPi peuvent faire bénéficier à leurs participants d'une prise en charge financière, en partie ou en totalité par des OPCO (Opérateurs de Compétences). Les prises en charges sont différentes selon votre branche professionnelle.

**Si vous souhaitez connaître votre niveau de prise en charge, demandez un devis.**

## 2 / Confirmez votre inscription à une formation sur Groom

Précisez l'intitulé de la formation à laquelle vous souhaitez vous inscrire, le nom de votre société, le nombre de participants ainsi que leurs prénoms, noms et adresses mail. Rendez-vous dans l'onglet Communication/Plan de communication, les formations apparaissent en vert.

## 3 / Chaque organisme de formation revient vers vous en direct pour les modalités ci-dessous :

**Vous dépendez de l'OPCO Constructys\*, transmettez à l'antenne de votre région/département :**

- Convention de formation signée par vos soins
- Programme de formation
- Formulaire de demande de prise en charge complété

**Vous dépendez d'un autre OPCO (ex : AKTO\* ou OPCO2i) :**

Remplissez en ligne directement votre démarche de demande de prise en charge et joignez la convention de formation signée par vos soins et le programme de formation correspondant

## 4 / Conditions d'inscription

Les inscriptions doivent être faites au minimum 30 jours calendaires avant la date de début de la formation.

## 5 / Conditions d'annulation

Toute annulation de la formation par le Client devra intervenir au plus tard 30 jours calendaires avant le début de la formation par email à l'adresse : [formation@janneau.com](mailto:formation@janneau.com). Dans ce cas, aucune somme ne pourra être exigée au client.

En cas d'annulation intervenant dans un délai de moins de 30 jours calendaires avant le début de la formation, l'organisme facturera au client un dédit de 50% du montant de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence en cours de formation, la formation sera facturée en totalité.

Attention, l'organisme de formation se réserve le droit de valider ou non une formation selon le nombre de participants au plus tard 15 jours calendaires avant le début de la formation.

cf : nombre de participants dans les programmes de formation en annexe au présent book.

## Important :

Les OPCO privilégient le paiement par subrogation lorsque les coûts de formation peuvent être pris en charge à 100%. Dans ce cas, l'organisme de formation adressera directement la facture de la formation à votre OPCO et vous n'aurez rien à régler.

Si la formation n'est pas prise en charge à 100% par votre OPCO, l'organisme de formation vous adressera directement la facture.

Veillez à retourner un exemplaire signé de la convention à l'organisme de formation

Dès réception de votre accord de prise en charge, pensez bien à nous transmettre l'avis de votre OPCO car il nous faut savoir dès que possible s'il y a subrogation de paiement ou non.

### A l'issue de la formation :

Vous recevrez une facture accompagnée des feuilles d'émargement correspondantes.

## Comment trouver l'OPCO dont vous dépendez ?

<https://travail-emploi.gouv.fr/ministere/acteurs/partenaires/opco>

## Où trouver le formulaire de demande de prise en charge CONSTRUCTYS ?

<https://www.constructys.fr/financer-vos-projets-de-formation/modalites-demandes-de-prise-en-charge/demandes-de-prise-en-charge/>

## Qui est votre contact CONSTRUCTYS ?

Pour connaître vos contacts région :  
<https://www.constructys.fr/>  
Onglet « Vos contacts »

Choisir le lien selon la taille de votre entreprise et la convention collective dont vous dépendez à savoir « Entreprises du Bâtiment et des Travaux Publics » ou « Entreprises du Négoce des Matériaux de construction ».

## Comment créer ou accéder à votre Espace Entreprise AKTO ?

<https://www.intergros.com/entreprises/obtenir-un-financement/les-demarches-pour-un-financement-rapide/plan-de-formation-constituer-mon-dossier.html>



# CONTACTS

## Contact formation Janneau

E-mail : [formation@janneau.com](mailto:formation@janneau.com)

Tél. : 02.40.33.81.69



## Elodie CHARRIER

E-mail : [e.charrier@noveha.fr](mailto:e.charrier@noveha.fr)

Tél. : 02.51.94.08.31

Uniquement pour la formation DTU 36.5

# **PROGRAMME DES FORMATIONS**

-  **Compétences techniques**
-  **Commerce/vente**
-  **Relation client**

## COMPÉTENCES TECHNIQUES

Initiation à la menuiserie extérieure

Intégration Ouvrier Menuisier

Mise en œuvre des menuiseries extérieures selon le DTU 36.5

Métré, normes en pose et prise de commandes

Lecture de plan

Caractéristiques des vitrages

CQP AMME

CQP CLI

## COMMERCE / VENTE

Aide à la vente : la méthode CAB

## RELATION CLIENT

Performance du S.A.V.



En situation de handicap, vous pouvez nous appeler au 02.40.33.81.69 ou nous écrire à l'adresse mail [formation@janneau.com](mailto:formation@janneau.com)

Pour les personnes en situation de handicap, nos salles de formation sont accessibles à tout public et nos intervenants peuvent adapter leur formation à vos besoins spécifiques



# IME : INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEURE

## Objectifs de la formation

Réaliser divers montages en Usine. Comprendre les tâches à accomplir

- Nommer les différents éléments d'une menuiserie extérieure
- Interpréter un schéma technique d'une fenêtre
- Reconnaître et analyser des non-conformités de produits

## Durée

1 jour (7h00)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette

80%

de réussite

8.9 / 10

Satisfaction

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- Historique de la menuiserie
- Découverte des matériaux aluminium et PVC
- Terminologie de la menuiserie
- Type de pose et de non-conformité
- Visite des sites de production du Loroux-Bottereau



## Public visé

Tout public



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratique en atelier de formation  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN

# MISE EN OEUVRE DES MENUISERIES EXTÉRIEURES SELON LE DTU 36.5

## Objectifs de la formation

Poser une menuiserie en neuf et en rénovation conformément aux règles DTU 36,5

- Connaître les différents types de pose et les dernières évolutions

## Durée

2 jours (14h)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette

100%

de réussite

9.7 /10

Satisfaction

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- Terminologie de la menuiserie
- Les différents matériaux utilisés
- Les conformités gros oeuvre
- Les conformités second oeuvre
- Les contrôles qualités
- Les règles de sécurité chantier



## Pré-requis

Poseurs dans le domaine de la menuiserie



## Public visé

Poseurs, installateurs, intérimaires



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratique en atelier de formation  
Visite du site  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN

# MÉTRÉ, NORMES EN POSE ET PRISE DE COMMANDES

## Objectifs de la formation

Savoir-faire un relevé conforme aux attentes des textes en vigueur

- Identifier les différents supports et modes de pose

## Durée

1 jour (7h)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

**Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette**

**100%**  
de réussite

**9.7** /10  
Satisfaction

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- Terminologie de la menuiserie
- Terminologie du gros œuvre
- Connaissances technologiques de la menuiserie
- Connaissances technologiques des supports
- Les différents types de pose et calfeutrement



## Pré-requis

Vocabulaire technique de la menuiserie



## Public visé

Commerciaux et métreurs dans le domaine de la menuiserie extérieure



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratique en atelier de formation  
Visite du site  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN  
José PERREIRA PINTO

# LECTURE DE PLAN

## Objectifs de la formation

Comprendre les plans techniques de la menuiserie extérieure

- Acquérir les notions de base de lecture de plan industriel, de lecture de plan de bâtiment
- Être capable d'identifier les conventions et symboles, de retrouver une échelle, de comprendre les nomenclatures
- Savoir lire et interpréter un cartouche

## Durée

1 jour (7h)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

**Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette**

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- Identifier les conventions et les symboles en lecture de plan
- Retrouver une échelle en lecture de plan
- Lire, vérifier et calculer les cotations du plan
- Lire et interpréter un cartouche de plan
- Interpréter une coupe verticale et une coupe horizontale d'un plan
- Décoder les plans de fabrication et de pose



## Public visé

Technicien menuiserie



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN

Les données relatives aux taux de réussite et satisfaction seront mises à jour à l'issue des premières formations organisées sur 2024

# CARACTÉRISTIQUES DES VITRAGES

## Objectifs de la formation

Savoir améliorer la performance énergétique, sécurité et phonique de la menuiserie extérieure grâce à son vitrage

- Connaître les performances techniques des vitrages
- Savoir lire et interpréter un tableau de performances vitrages

## Durée

1 jour (7h)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

**Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette**

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- Comprendre les différents types de vitrages isolants
- Connaître les différentes performances du vitrage
- Lire et vérifier une étiquette vitrage
- Choisir le vitrage selon l'orientation de la menuiserie



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN

Les données relatives aux taux de réussite et satisfaction seront mises à jour à l'issue des premières formations organisées sur 2024

# CQP Assembleur Monteur de Menuiseries extérieures



## Contenu de la formation

- Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe
- Mettre en œuvre les consignes et les règles Hygiène Sécurité Ergonomie
- Utiliser les documents de suivi de production et prendre en compte les actions d'amélioration
- Appliquer les principes de l'économie circulaire
- Identifier les caractéristiques d'un ouvrage de menuiseries extérieures
- Mettre en œuvre les techniques de coupe, d'usinage, d'assemblage, de montage des fermetures et accessoires et de finition
- Conduire un équipement de coupe, d'usinage, d'assemblage, de montage, surveiller le bon fonctionnement de l'équipement et réaliser des opérations techniques simples
- Vérifier la qualité et la conformité des produits
- Mettre en œuvre les consignes et règles de sécurité au poste de travail

### Durée

24 jours (168h)



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques

### Tarif

**11900€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratique en atelier de formation  
Repérage et évaluation finale : évaluateur Polyvia

### Nombre de participants

5 à 10 personnes



## Intervenants



Pierrick LE NEN

### Lieux

Le Loroux-Bottereau

100%

de réussite

9,5/10

satisfaction

Certificateur : POLYVIA  
Date de la certification : 27/03/2024  
Date d'échéance : 27/03/2026  
Numéro de certification : RNCP38784  
Niveau : 3

[Calendrier & inscriptions ici](#)

# CQP COORDINATEUR DE LIGNE OU D'ILOT



## Contenu de la formation

- Organiser et coordonner les activités des membres de la ligne ou de l'îlot
- Piloter une ligne, un équipement de fabrication
- Analyser la qualité et la conformité des produits en fonction des normes et consignes établies
- Mettre en œuvre les consignes et règles QHSE
- Analyser, résoudre des dysfonctionnements ou problèmes techniques simples
- Transmettre, recevoir des informations et travailler en équipe
- Suivre les indicateurs de production et proposer des actions d'amélioration continue

### Durée

1 jour (7h)

### Tarif

300€ HT / personne

Possibilité de financement  
par votre OPCO

### Nombre de participants

5 à 10 personnes

### Lieux

Le Loroux-Bottereau

100%

de réussite

9,2/10

satisfaction



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratiques en atelier de formation  
Repérage et évaluation finale : évaluateur Polyvia



## Intervenants



Pierrick LE NEN

Certificateur : POLYVIA

Date de la certification : En attente de validation demande d'enregistrement au répertoire spécifique de mai 2024

Date d'échéance : En attente de validation demande d'enregistrement au répertoire spécifique de mai 2024

Numéro de certification : En attente de validation demande d'enregistrement au répertoire spécifique de mai 2024

Calendrier & inscriptions ici

# AIDE À LA VENTE : LA MÉTHODE CAB

## Objectifs de la formation

Autonomie sur les argumentaires  
des différentes gammes JANNEAU

- Apprendre à donner le maximum de relief à votre argumentation produits
- Solidifier vos connaissances produits
- Connaître les évolutions produits

## Durée

1 jour (7h)

## Tarif

**300€ HT / personne**

Possibilité de financement  
par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

**Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette**

[Calendrier & inscriptions ici](#)



## Contenu de la formation

- **Détail des gammes bois, PVC, alu et acier avec la méthode CAB**
- **L'espace Pro janneau**
- **Nouveautés**



## Public visé

Chefs d'entreprise  
Commerciaux



## Ressources mises en oeuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Questionnaires en début et en fin  
de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Carlos DA TORRE

Alexandre POILANE

Les données relatives aux taux de réussite et satisfaction seront mises à jour à l'issue des premières formations organisées sur 2024

# PERFORMANCE DU S.A.V.

## Objectifs de la formation

### Gérer et organiser son SAV

- Avoir un bon relationnel client
- Maîtriser les clés d'un Service Après-Vente efficace.
- Comprendre l'importance du S.A.V. dans la relation client et l'image de l'entreprise.
- Gérer les situations conflictuelles et valoriser le S.A.V. pour optimiser la satisfaction du client et sa fidélité.
- Maîtriser les résolutions techniques des SAV

## Durée

2 jours (14h)

## Tarif

**600€ HT / personne**

Possibilité de financement par votre OPCO

## Nombre de participants

8 à 10 personnes

## Lieux

**Le Loroux-Bottereau  
Villebon-sur-Yvette**

## Calendrier & inscriptions ici



## Contenu de la formation

- Introduction au S.A.V.
- La communication orale
- Conduire et maîtriser un entretien
- Pédagogie
- Spécificités des interventions sur le terrain
- Mise en situation chantier



## Pré-requis

Connaissances techniques de la menuiserie extérieure



## Public visé

Chefs d'entreprise  
Commerciaux



## Ressources mises en œuvre

Supports bureautiques  
Salle adaptée avec vidéo-projecteur  
Supports pédagogiques



## Modalités pédagogiques et d'évaluation

Théorie en salle  
Pratique en atelier de formation  
Questionnaires en début et en fin de formation afin d'évaluer la progression



## Intervenants



Pierrick LE NEN

Les données relatives aux taux de réussite et satisfaction seront mises à jour à l'issue des premières formations organisées sur 2024

# **LES FORMATEURS**

# L'ÉQUIPE JANNEAU



## Alexandre POILANE

Passionné de menuiseries et de vente, Alexandre a effectué l'ensemble de sa carrière professionnelle dans le domaine de la vente et de la menuiserie extérieure. Depuis plus de 15 ans son parcours lui a permis de développer ses compétences commerciales, techniques et pédagogiques. Aujourd'hui, Alexandre est Responsable de l'équipe commerciale Janneau de l'ouest de la France.

En charge de la formation commerciale depuis 3 ans, ses conseils, ses méthodes et son dynamisme vous aideront à vendre plus et mieux.

E-mail : alexandre.poilane@janneau.com  
Tel : 06 16 95 28 97

### Ses domaines de compétences

- Vente, commerce
- Management commercial
- Certifié Méthode des couleurs Arc-en-Ciel DISC©
- Conseil en stratégie commerciale
- Accompagnement terrain
- Animation d'équipe
- Formation de vente
- Connaissance parfaite des produits Janneau



## Pierrick LE NEN

Je m'appelle Pierrick. Menuisier et Technicien en menuiseries extérieures depuis plus de 20 ans, ma carrière se résume en 4 mots : passion, conseils, écoute et partage.

Être formateur au sein du groupe JANNEAU est une suite logique de mon expérience professionnelle.

Le but de la vie étant la transmission des connaissances, alors partageons les nôtres !

E-mail : pierrick.lenen@janneau.com





E-mail : carlos.datorre@janneau.com  
Tel : 06 07 04 96 78

## Carlos DA TORRE

Je suis : Passionné, pédagogue, enthousiaste, créatif, à l'écoute

Ma motivation : Faire progresser les bonnes volontés et rendre accessibles un environnement et des produits très techniques au plus grand nombre.

Ce qui m'anime : Une volonté de partager mon expérience et mon expertise de la vente et du métier de la fenêtre.

Mon parcours : 36 ans d'expérience dans la vente de menuiseries extérieures et fermetures au sein du groupe Janneau, où j'ai pu exercer différentes fonctions, de VRP sur le sud de l'Ile de France, complétée par une expérience managériale avec plus de 6 ans au poste de responsable des ventes et à la direction de l'agence Janneau Paris Ile de France.

### Ses domaines de compétences

- Technique de vente et négociation
- Management d'équipe commerciale et technique
- Expert métier de la fenêtre
- Stratégie de développement commercial et plan d'action
- Maîtrise des dossiers de chantiers complexes
- Grande expérience de la relation client



groom.janneau.com

Bonjour JMC DIRIGEANT

- Accueil
- Commerce
- Suivi
- Documentation
- Communication**
  - Plan de communication
  - Avis clients
  - Avis vidéos
  - Photothèque
  - Echanges
  - Mon profil

IZIQA

Commande Pacomme

CHIFFRE D'AFFAIRES 2024  
19 710 €  
↓ -95 %  
CHIFFRE D'AFFAIRES JANVIER  
19 710 €  
TOUS LES CHIFFRES

ACTUALITE  
12 Jan 2024  
**Challenge réseaux sociaux**  
Mettez en avant vos plus belles réalisations !

ACTUALITE  
08 Jan 2024  
**Sponsoring Un si grand soleil**  
Du 8 au 26 janvier 2024

ACTUALITE  
22 Dec 2023  
**Lancement d CERES**  
A partir du mercredi

Accès au calendrier des formations via le plan de communication

Sébastien LAVENU  
+33169740337

Vincent PERROT  
TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT  
+33614113912

Mes commandes

- EN TRAITEMENT 30
- FABRIQUÉE 6
- LIVRÉE 1
- FACTURÉE 81

Opération commerciale

FORMATION  
48

Nombre de formations proposées sur l'année

Vue hebdomadaire

Formation Marketing Événement

Clic sur la formation

Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...	INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...	MIEUX SE CONNAÎTRE POUR PROFESSION N...	PRÉPARER LA TRANSMISSI ON DE VOTRE E...	RÉUSSIR SES RECRUTEME NTS - NANTES	MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIE S EXTÉR...	MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIE S EXTÉR...
	INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...	SAVOIR GÉRER LES TENSIONS ET LES CO...	FINANCE POUR NON FINANCIER - NANTES	RÉUSSIR SES RECRUTEME NTS - PARIS	MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIE S EXTÉR...	

La vue hebdomadaire est plus visuelle

GRUPE JANNEAU

## Mieux se connaître pour professionnaliser son accueil et la première découverte client - Nantes

🕒 Début : 28/03/2024 à 08:30

🕒 Fin : 29/03/2024 à 16:30

### Description

Mieux se connaître dans son mode de communication

Contribuer à la fidélisation des clients et à l'image positive de l'entreprise

Analyser les besoins et motivations d'achat du prospect

Remise de son Profil Individuel avec option vente

Inscrire mes collaborateurs

Fermer

Clic pour s'inscrire

INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...

INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR PROFESSION N...

PRÉPARER LA TRANSMISSION DE VOTRE E...

RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS - NANTES

MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIES EXTÉR...

MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIES EXTÉR...

INITIATION À LA MENUISERIE EXTÉRIEU...

SAVOIR GÉRER LES TENSIONS ET LES CO...

FINANCE POUR NON FINANCIER - NANTES

RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS - PARIS

MISE EN ŒUVRE DES MENUISERIES EXTÉR...

- Le premier contact
- La découverte de ses besoins et motivations
- Les questions
- La transmission du contact

#### Mises en situation pratiques

- S'adapter à l'autre en couleur
- Gagner en flexibilité
- Les entretiens de vente avec son opposé

### Inscription

🕒 Date d'inscription maximum : 29/02/2024 à 23:45

👤 Nombre de places maximum : 10

Collaborateurs

Clic pour s'inscrire

Statut de la candidature

Collaborateur

● Validé

clic pour valider

✓ Inscrire mes collaborateurs