

Programme de formation

Les bases de l'outillage électroportatif

Dernière mise à jour : Juin 2024

Public concerné :

Conseillers de vente en grandes surfaces de bricolage (GSB) ou enseignes spécialisées

Prérequis :

Savoir lire et écrire

Durée :

À partir de 2 jours, soit 14 heures

Lieu de formation :

Locaux du client adaptés ou plateau technique d'un partenaire des Chevronnés

Modalités et délais d'accès :

Formation en présentiel, proposée en intra-entreprise, pour un groupe de 8 personnes max.
Dates et horaires : à définir, mobilisable dans le mois suivant la signature de la convention de formation

En cas de personne en situation de handicap, merci de contacter bhaniez@les-chevronnes.fr pour une éventuelle adaptation de la formation

Moyens pédagogiques :

Outillage et consommable mis à disposition par le client selon une liste de matériel fournie
Zone de travail pratique définie en amont avec le client

Méthodes pédagogiques :

Formation collective en présentiel avec alternance d'exposés théoriques et d'exercices d'application pratiques, mise en situation professionnelle pour une application concrète des compétences

Démarche déductive, pédagogie active et participative

Méthode d'évaluation :

Evaluations sommatives en fin de formation : Quiz et cas pratique, questionnaire de satisfaction en fin de formation

Tarif :

Intra-entreprise - nous contacter pour devis

Programme de formation

Les bases de l'outillage électroportatif

Dernière mise à jour : Juin 2024

Objectifs de la formation

- Identifier les caractéristiques techniques et les fonctionnalités de différentes machines électroportatives*
- Maîtriser les réglages et l'utilisation sécuritaire des machines
- Être capable de mobiliser ces savoir-faire pour conseiller un client en rayon

Objectifs pédagogiques

Partie 1 : Identifier les caractéristiques techniques et les fonctionnalités de différentes machines électroportatives*

Définir les types d'outils électroportatifs* et leurs utilisations spécifiques.

Expliquer les principes de fonctionnement et les composants principaux.

Décrire les principales caractéristiques techniques (puissance, vitesse, etc.) et leur impact sur les performances

Utiliser un vocabulaire adapté pour présenter les spécifications aux clients.

Partie 2 : Maîtriser les réglages et l'utilisation sécuritaire des machines.

Effectuer les réglages basiques des machines selon les applications courantes.

Pratiquer l'utilisation sécuritaire des outils électroportatifs.

Partie 3 : Être capable de mobiliser ces savoir-faire pour conseiller un client en rayon

Identifier les besoins des clients et recommander les outils appropriés.

Présenter les avantages des machines et transformer les caractéristiques techniques en bénéfices concrets

Prescrire efficacement les produits complémentaires en fonction des besoins des clients

**liste des outils électroportatifs concernés à définir avec le client*