



# Programme de formation

*Commercial en revêtements en pierre (silestone, granit, dekton)*

---

## Public visé

Toute personne souhaitant débiter dans le métier de commercial en revêtement en pierre

---

## Prérequis

Aucun

---

## Durée et modalités de déroulé

4 jours soit 28 heures

Présentiel

---

## Lieu de la formation

Sur site dans les locaux de l'entreprise Granico, 30 Chemin de Montredon, 31240 L'Union

---

## Objectifs de formations

- S'approprier les outils et supports commerciaux internes de l'entreprise
- Maîtriser les processus de création de devis, commandes et précommandes
- Acquérir une connaissance approfondie des matériaux et de leurs caractéristiques techniques
- Développer la capacité à formuler des préconisations techniques adaptées aux besoins des clients
- Renforcer les compétences commerciales en vue d'une prise de poste opérationnelle

---

## Contenu de formation

### **MODULE 1 : Devis, commandes, précommandes, book commerce, présentation des outils commerciaux - 7h**

1. Introduction aux outils commerciaux utilisés chez Granico (logiciels, plateformes internes, supports) ;
2. Présentation du book commerce : contenu, utilité, comment s'en servir en rendez-vous client ;
3. Présentation du processus de création d'un devis et d'une commande : étapes clés, bonnes pratiques ;
4. Explications du fonctionnement des précommandes et anticipation des besoins clients.

### **MODULE 2 : Devis, commandes, précommandes, préconisations matières et techniques - 14h**

1. Présentation des processus devis / commandes / précommandes ;
2. Présentation des différentes matières disponibles (Dekton, Grant, Silestone,...) ;

GRANICO – [formation@granico.fr](mailto:formation@granico.fr)

30 Chemin de Montredon, 31240 L'Union

SIRET : 792 441 818 00012

NDA : en cours d'obtention - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Document actualisé en Avril 2025 - Version 1

3. Présentation des préconisations techniques : comment orienter le client vers la solution adaptée.

### **MODULE 3 : Commerce sur les pratiques et objectifs commerciaux - 7h**

1. Analyse de situations réelles rencontrées par les commerciaux ;
2. Présentation des points d'attention pour les rendez-vous clients ;
3. Construction d'un plan d'action personnel pour la prise en poste.

#### **Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés**

---

Support pédagogique et exercices d'application avec des ateliers de travail

#### **Modalités d'évaluation des acquis de la formation**

---

Questionnaire d'évaluation des acquis ponctuels, suivi de l'assiduité par émargement à la demi-journée, attestation de fin de formation délivrée sur évaluation écrite finale

#### **Formateur**

---

François BUJADOUX, formateur

#### **Tarif**

---

A partir de 4 000€ HT par stagiaire

#### **Contact**

---

[formation@granico.fr](mailto:formation@granico.fr)

#### **Modalités et délai d'accès**

---

Modalité d'accès : cette formation est accessible sur demande. Une analyse du besoin sera effectuée en amont

Délai d'accès : 3 semaines

#### **Accessibilité**

---

L'ensemble de nos formations bénéficient d'une étude spécifique à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, contactez-nous par mail avec votre demande à [formation@granico.fr](mailto:formation@granico.fr)

GRANICO – [formation@granico.fr](mailto:formation@granico.fr)

30 Chemin de Montredon, 31240 L'Union

SIRET : 792 441 818 00012

NDA : en cours d'obtention - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Document actualisé en Avril 2025 - Version 1