RAISON HOME

CATALOGUE DE FORMATION CONTINUE

2023

INTRODUCTION

“Apprendre c'est vouloir progresser, c'est être animé d'une passion, d'une soif intense de découverte.”
Jiddu KRISHNAMURTI

L’équipe formation a le plaisir de vous présenter le nouveau catalogue de formation continue 2023.

Vous trouverez des formations sur les thématiques suivantes :

Vente
Conception
Pilotage
Architecture d’intérieur

Voici le lien d’inscription aux formations que vous retrouverez sur chaque page:
https://forms.gle/YAF4bPXhfANY1K4J8

LÉGENDES DU CATALOGUE
TITRE FORMATION

Texte de présentation

Lien de vidéo à découvrir

Objectifs

Programme de la formation

Informations

Prérequis

Durée de la formation

Min et max par formation

Dates de formation

Lieu de la formation en présentiel

prix / personne / jour

Formateur(s)

= E-Learning

= Formation présentielle

= Formation à distance

Accès à l'inscription

Retour au sommaire

Déroulement inter ou intra entreprise

Informations de connexion

SOMMAIRE

VENTE

ISABELLE DOMAIN 5

- Performer Dans Tous Les Aspects De La Vente (Formation Intégrale) 6
- Agir Pour Faciliter Et Accélérer La Signature Du Devis 7
- Réussir Le Premier Contact Client 8
- Argumenter De Manière Ciblée Et Percutante 9
- Augmenter Le Panier Moyen Des Projets 10
- Booster Les Ventes D'appareils Ménagers Et D'accessoires 11
- Savoir Se Positionner Face À La Concurrence 12
- Rester Maître Face Au Client En Toutes Circonstances 13
- Agir Dans Un Contexte D'augmentation Des Prix 14

FREDERIC FROUIN 15

- Prospection 16
- Manager Niveau 1 17
- Vente Comportementale 18
- Reboost Closing 19

CONCEPTION

INSITU 20

- Gagner En Efficacité 21

NOVÉHA 22

- De La Planche Tendance À L'esquisse 23
- Concevoir Un Espace De Cuisine Différenciant 24
- Dessiner À Main Levée Des Modules Intérieurs 25

PILOTAGE

YANN SOSSONG 26

- Optimiser Votre Organisation 27

ARCHITECTURE D'INTÉRIEUR

ANTHONY GESLIN 28

- Concevoir Autrement 29
- Dessine moi un Projet 30

La Prise En Charge De Votre Formation 31/ 32

ISABELLE DOMAIN

PERFORMER DANS TOUS LES ASPECTS DE LA VENTE

FORMATION INTÉGRALE

"Comment passer au niveau expert, augmenter sensiblement mes ventes et améliorer mon taux de conversion"

- Identifier efficacement les clients correspondant au positionnement de l'entreprise
- Mener des entretiens découvertes innovants et les utiliser comme levier pour vendre
- Faire la différence lors de la présentation du projet au client
- Présenter le prix d'un projet en utilisant un système d'options
- Augmenter les paniers moyens en opérant des montées en gamme sur les projets
- Augmenter le volume de vente grâce à l'amélioration du taux de conversion
- Utiliser des outils de gestion simple pour suivre les progrès

- Apprendre à filtrer ses clients pour ne traiter que les dossiers dans sa cible
- Développer un questionnement découverte efficace et différenciant
- Comprendre comment utiliser à son avantage les leviers de décision du client
- Préparer et utilisé avec ses clients le tableau des options
- Apprendre à accélérer la prise de décision du client et à lever ses objections
- Compléter des tableaux de suivi très simples pour mesurer ses progrès
- Mettre en place d'un plan d'actions concret pour la suite

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

50 Heures sur 3 mois avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

1 900 € HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

AGIR POUR FACILITER ET ACCÉLÉRER LA SIGNATURE DU DEVIS

"Comment amener naturellement mon client à se décider et à signer, tout en restant aligné avec mes propres valeurs "

- Comprendre les leviers psychologiques du client et les utiliser pour accélérer sa prise de décision
- Connaître son propre fonctionnement en tant que vendeur et l'utiliser pour concrétiser ses ventes
- Savoir lever les objections des clients
- Emporter naturellement la décision du client et le faire signer

- Comprendre comment orienter son discours en fonction du type de clients
- Identifier ses peurs et blocages dans la conclusion de la vente
- Développer un discours structuré et percutant
- Acquérir des réflexes face aux objections
- Établir sa propre liste de phrases permettant de faire basculer le client vers un accord

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

21 Heures sur 3 mois avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

1 150 € HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

RÉUSSIR LE PREMIER CONTACT CLIENT

"Comment filtrer mes clients pour éviter de travailler sur des dossiers perdus d'avance ?" "Comment séduire ma cible de clients dès le premier contact ?"

- Savoir identifier efficacement les clients correspondant au positionnement de l'entreprise, en magasin ou au téléphone
- Agir pour séduire le client dès les premiers instants
- Savoir positionner le premier rendez-vous dans le bon timing
- Apprendre à dire non à un client sans le froisser

- Comprendre l'importance du premier contact pour la sélection des bons clients
- Développer un discours clair et structuré, au téléphone ou dans le show-room
- Apprendre à agir pour séduire le client dès les premiers instants
- Analyser les premiers résultats de la mise en pratique
- Mettre en place d'un plan d'actions pour la suite

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

ARGUMENTER DE MANIÈRE CIBLÉE ET PERCUTANTE

" *Comment convaincre naturellement mon client ?* "

- Comprendre et utiliser les arguments qui font mouche en fonction de tel ou tel client
- Comprendre les deux phases de l'argumentation : l'objet et le bénéfice
- Préparer des argumentations ciblées et les présenter aux clients

- Comprendre comment argumenter simplement et de façon percutante
- Mettre en pratique à de nombreuses reprises l'argumentation ciblée avec ses clients
- Acquérir des automatismes d'argumentation

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

AUGMENTER LE PANIER MOYEN DES PROJETS

"Comment atteindre mes objectifs avec moins de clients et développer mes ventes ? "

- Comprendre les leviers psychologiques du client et les utiliser comme effet de levier pour l'inciter à monter en gamme
- Utiliser le principe des options
- Proposer des montées en gamme au bon moment dans le cycle de vente

- Comprendre comment utiliser la psychologie de ses clients pour leur proposer et les orienter dans des choix à plus forte valeur
- Travailler sur le système des options
- Mettre en pratique la présentation du prix à l'aide du tableau des options
- Réaliser un tableau de bord simple lui permettant de suivre ses progrès dans le temps
- Faire un premier bilan de ses succès
- Établir un plan d'actions pour la suite

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

14 Heures sur 2 mois

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

850€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

BOOSTER LES VENTES D'APPAREILS MÉNAGERS ET D'ACCESSOIRES

"Comment déjouer la concurrence des sites de vente en ligne et augmenter mes ventes clients ? "

- Comprendre les leviers psychologiques du client et les utiliser spécifiquement dans le cadre de la vente d'appareils électroménagers et d'accessoires
- Réaliser des fiches de montée en gamme d'appareils électroménagers avec des appareils différenciants
- Agir pour contrer la concurrence internet

- Apprendre à orienter son discours en fonction du type de clients
- Travailler sur des fiches de montée en gamme
- Établir un discours efficace pour contrer la concurrence prix d'internet
- Pratiquer avec plusieurs clients la montée en gamme électro
- Établir un premier bilan des succès et un plan d'actions pour la suite

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

SAVOIR SE POSITIONNER FACE À LA CONCURRENCE

"Comment agir pour gagner mes dossiers face à un concurrence agressive ? "

- Comprendre les leviers psychologiques du client et les utiliser comme effet de levier dans sa prise de décision
- Savoir récolter l'information concernant la concurrence
- Savoir tirer profit d'une situation de concurrence agressive
- Savoir trouver la bonne cadence et le bon timing dans les rendez-vous

- Comprendre les différents types de clients et comment ils sont susceptibles d'agir dans une situation de concurrence
- Développer un questionnement et un discours naturel pour récolter l'information concernant la concurrence
- Développer un discours démarquant face à une situation de concurrence agressive
- Définir sa façon d'agir pour cadencer les rendez-vous dans le bon timing

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

RESTER MAÎTRE FACE AU CLIENT EN TOUTES CIRCONSTANCES

"Comment m'affirmer face à tous types de clients et les amener à signer naturellement ? "

- Comprendre les leviers psychologiques du client et les utiliser pour contrôler son client
- Anticiper les réactions du client et savoir réagir
- Maîtriser son propre fonctionnement et en tirer parti pour affirmer sa position
- Comprendre ses propres peurs et savoir les surpasser pour réussir

- Comprendre pourquoi certains clients veulent prendre la main sur les entretiens
- Identifier son fonctionnement, ses peurs et blocages
- Préparer des réponses et un discours concret pour faire face à ces situations
- Faire un premier bilan des situations qui se seront présentées

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

AGIR DANS UN CONTEXTE D'AUGMENTATION DES PRIX

"Comment préserver ma marge en période d'inflation ? "

- Recentrer sur le projet et non sur le prix
- Présenter le prix avec un système d'option
- Présenter une augmentation de prix
- Anticiper les actions dans un contexte d'augmentation de prix

- Développer un discours se détachant au maximum de la notion de prix
- Utiliser le tableau des options avec ses clients
- Apprendre à présenter et faire accepter une augmentation de prix à ses clients
- Mettre en place des procédures d'anticipation pour limiter les impacts sur la marge

Informations

-Être en poste

-Exercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement.

7 Heures

avec Vidéos, Mise en pratique, visio et Coaching

Date à définir avec le groupe

450€ HT

Isabelle Domain

INTER OU INTRA ENTREPRISE

Formation distancielle

FRÉDÉRIC FROUIN

PROSPECTION

Pouvoir optimiser toutes ses sources afin d'alimenter au mieux son portefeuille d'affaires. Les participants ressortent avec des outils personnalisés et opérationnels.

- Réaliser un état des lieux de son portefeuille
- Maitriser les outils pour la prospection
- Prioriser des rendez-vous
- Appliquer des accroches pour prise de rendez-vous

Partie 1

- Optimiser et développer son portefeuille
- Varier les sources de prospection

Partie 2

- Augmentation du nombre de rendez-vous
- Priorisation du temps et des actions en lien au regard du potentiel de business
- Rendez-vous de meilleure qualité
- Alimentation du pipe constante

Partie 3

- État des lieux du portefeuille client et détection des potentiels de business sous exploités
- Priorisation des tâches et optimise mon temps
- Exploitation des réseaux physiques et virtuels pour varier les sources de prospection
- Maitrise des techniques recommandation

Informations

Aucun prérequis nécessaire

- 3H30 en présentiel
- 3H30 en distanciel

4 - 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

720 € HT / personne

BOOSTER ACADEMY: Frédéric FROUIN

MANAGER NIVEAU 1

Je maîtrise les clés d'un management réussi en prenant appui sur mes forces tout en limitant l'impact de mes faiblesses pour mieux manager mes équipes

- Prendre de la hauteur sur ses pratiques de management
- Définir ses engagement
- S'approprier une technique de management individuel
- Optimiser la maîtrise de son temps pour préserver sa dimension de leader
- Améliorer sa communication verbale et non verbale

Partie 1 : Les postures et méthodes pour asseoir son autorité managériale

- Leadership, exemplarité, autorité
- Les 4 styles de management
- La méthode des 5C
- La corrélation entre niveau d'exigence et niveau d'engagement pour ajuster son management

Partie 2 : Les leviers essentiels pour renforcer son leadership et son exemplarité auprès de son équipe

- La maîtrise du temps et des priorités
- La communication verbale et non verbale

Informations

Toute personne amenée à manager une équipe

1 journée de 8H + travail préparatoire en E-Learning de 4H soit 12H au total + Coaching individuel téléphonique

4 - 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

720 € HT / personne

BOOSTER ACADEMY: Frédéric FROUIN

VENTE COMPORTEMENTALE

- Être en capacité de vendre à tous les profils clients grâce à une meilleure adaptabilité comportementale
- Optimiser le taux de propositions sur rendez-vous effectués
- Optimiser les taux de transformation

- Adapter son approche en fonction du profil comportemental de mon interlocuteur
- Faciliter la prise de décision de tous les clients, même les plus difficiles

- J'identifie mon profil comportemental et celui de mon interlocuteur,
- J'adapte ma communication et mon approche en fonction du profil de mon interlocuteur
- J'appréhende et gère les comportements défensifs de chaque profil

Informations

Avoir suivi la formation <u>Découverte</u> et la formation <u>Argumentation</u>

(dispensées lors du programme de formation initiale par Booster depuis septembre 2020)

1 journée de 8H + travail préparatoire en e-learning de 4H soit 12H au total + Coaching individuel téléphonique

4 - 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

720 € HT / personne

BOOSTER ACADEMY: Frédéric FROUIN

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

REBOOST CLOSING

- Prendre en main ses argumentaires BAC et la méthode de closing (médailles)
- Développer les automatismes de l'argumentation et du closing
- Débloquer les derniers freins

- S'entraîner aux techniques d'entretien de vente, du tiercé gagnant à la conclusion
- Améliorer significativement la qualité des rendez-vous et renforcer leur posture conseil
- Augmenter le nombre et la valeur des propositions commerciales en sortie de rendez-vous
- Réduire les processus de décision

Informations

Avoir suivi la formation <u>Découverte</u> et la formation <u>Argumentation</u>

(dispensées lors du programme de formation initiale par Booster depuis septembre 2020)

Avoir terminé la formation initiale depuis au moins 1 an.

4H d'échanges avec mise en situation entre franchisés + Débriefing ½ j en distanciel

4 - 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

420 € HT / personne

BOOSTER ACADEMY: Frédéric FROUIN

INSITU

GAGNER EN EFFICACITÉ

Cette formation va permettre aux participants de maitriser le logiciel 3D avec l'ensemble de ses possibilités. A la suite de cette formation l'apprenant sera capable d'utiliser les fonctions avancées du logiciel 3D comme la Réalité Virtuelle (VR) ou l'éclairage.

- Importer et sauvegarder des objets 3D Warehouse
- Trouver des textures et comment les enregistrer sous InSitu avec l'outil « Palette »
- Trouver des images 360° et comment utiliser le panorama d'arrière-plan
- Comment les positionner, les enregistrer et utiliser « les champs de vision »
- Générer et envoyer un panorama à son client - panorama 360°
- Comprendre et optimiser son éclairage

Partie 1 : 3D warehouse

- D'importer et sauvegarder des objets 3D warehouse

Partie 2 : textures et panorama

- Trouver de belles textures et comment les enregistrer sous InSitu avec l'outil « Palette »
- Trouver des images 360° et comment utiliser le panorama d'arrière-plan

Partie 3 : champ de vision et panorama 360°

- Comment les positionner, les enregistrer et utiliser « les champs de vision »
- Générer et envoyer un panorama à son client - panorama 360°

Partie 4 : éclairage

- Comprendre et optimiser son éclairage

Informations

Maîtrise du logiciel de dessin

7 Heures

4 - 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

420 € HT / personne

InSitu

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

NOVEHA

DE LA PLANCHE TENDANCE À L'ESQUISSE

Ces derniers mois, l'aménagement de l'habitat du particulier est en plein essor. Les professionnels du secteur sont fortement sollicités. Ils sont perçus par leurs clients comme des experts. Ils deviennent les garants de ses futurs agencements. Cette formation s'adresse à tous les professionnels du secteur de l'habitat afin de renforcer leurs compétences en architecture d'intérieure.

- Proposer des planches de styles pour choisir une direction
- Cerner l'ambiance voulue par le client

Partie 1 : Composer une ambiance personnalisée

- Le projet client
- Les styles et tendances
- La planche d'ambiance
- Les matériaux et produits
- Retranscrire son idée

Partie 2 : Dessiner une vue en perspective du projet à la main

- Se préparer
- Les styles de représentation
- Echauffement
- Le plan « augmenté »
- Technique isométrique
- Technique à point
- Approfondissement et bilan

Informations

Avoir une expérience professionnelle en conception cuisine. Connaître les matières et matériaux.

2 journée (14h)

4 à 8 personnes

Le 08 et 09 Mars 2023

Montaigu (85)

420 € HT / personne / jour (soit 840 € HT)

NOVÉHA

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

CONCEVOIR UN ESPACE DE CUISINE DIFFÉRENCIANT

De plus en plus d'entreprises se positionne sur le secteur de la cuisine sur mesure. Face à cet essor, les vendeurs agenceurs doivent être en mesure de se démarquer de leur confrère. Nous vous proposons sous format d'atelier d'élargir sa créativité afin de concevoir un espace cuisine différenciant

- Penser différemment l'espace
- Créer une cuisine déco

- La cuisine d'hier, d'aujourd'hui et de demain
- La découverte client
- Sortir des sentiers battus
- Approche design d'espace
- Miser sur l'originalité
- Donner du style au projet
- De la cuisine standard à la cuisine hors norme
- La présentation du projet
- Faire la différence grâce à votre e-réputation

Informations

Avoir une expérience professionnelle de la cuisine sur mesure requise

2 journée (14h)

4 à 8 personnes

Le 20 et 21 Juin 2023

Montaigu (85)

420 € HT / personne / jour (soit 840 € HT)

NOVÉHA

INTRA ENTREPRISE

Formation présentielle

DESSINER À MAIN LEVÉE DES MODULES INTÉRIEURS

Ces derniers mois, l'aménagement de l'habitat du particulier est en plein essor. Les professionnels du secteur sont fortement sollicités. Ils sont perçus par leurs clients comme des experts. Ils deviennent les garants de ses futurs agencements.

- Représenter un projet
- Dessiner à main levée

Partie 1 : L'atelier de la couleur

- Le cercle chromatique
- La couleur et les humeurs
- La couleur et les ambiances
- La couleur et les techniques pour réduire ou agrandir une pièce

Partie 2 : L'atelier des implantations

- Mettre au propre des implantations réalisées, en travaillant les traits, les ombres et apporter une touche de couleur

Partie 3 : L'atelier de perspective

- Réaliser des élévations décoratives
- Réaliser des perspectives à 1 et 2 points de fuite
  - Création d'une perspective à partir d'une élévation
  - Croquis d'objets simples sur la base d'une forme géométrique
  - Croquis d'un intérieur simple sous différents angles
  - Détails d'intérieur
  - Intégration d'objet dans un intérieur

Informations

Avoir une expérience professionnelle de la cuisine sur mesure requise

2 journée (14h)

4 à 8 personnes

Le 18 et 19 Juillet 2023

Montaigu (85)

420 € HT / personne / jour (soit 840 € HT)

NOVÉHA

YANN SOSSONG

OPTIMISER VOTRE ORGANISATION

Découvrir une nouvelle manière de gérer au quotidien son flux d'affaires et/ou ses projets en s'appuyant sur des outils simples visuels : fédérez vos équipes autour d'une approche orientée service, dans laquelle les problèmes apparaissent au fil de l'eau et peuvent être traités au. plus vite pour garantir les délais

- Identifier les étapes créatrices de valeur dans le flux d'affaire
- Collecter les informations et concevoir un Management Visuel pour voir le flux d'affaires, et identifier les points de blocages
- Mettre en place le flux tiré pour réguler le travail et maîtriser les délais
- Initier et animer les premiers indicateurs opérationnels
- Apprendre à prioriser les activités

Partie 1: Identifier les étapes créatrices de valeur

- Comprendre les 9 types de gaspillage
- Identifier les gaspillages de ma propre activité
- Identifier la valeur ajoutée de mes activités

Partie 2 : Visualiser les étapes de son processus de production

- Identifier les étapes de son processus
- Rendre visuel un flux d'affaire et/ou de projet
- Mettre en place une relation client fournisseur performante

Partie 3 : Piloter son flux d'affaire et/ou de projet

- Mettre en place une gestion en flux tirés
- Apprendre à piloter les flux dans un environnement changeant
- Animer & ritualiser le pilotage du flux

Partie 4 : Mesurer la performance

- Identifier et mettre en place des indicateurs pertinents
- Identifier les écarts et définir les modes de réaction appropriés

Informations

Avoir une expérience professionnelle

***1* journée (7H)**

6 à 8 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

420 € HT / personne

Yann SOSSONG

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

ANTHONY GELIN

CONCEVOIR AUTREMENT

DESSINER EN 2D POUR SE DIFFÉRENCIER

- Savoir construire un Cahier des Charges
- Savoir structurer ses rendez-vous
- Savoir esquisser une implantation
- Savoir faire la différence par le service

LES FONDAMENTAUX DE LA DECORATION

- Savoir maitriser les différents style
- Savoir maitriser l'ergonomie dans l'espace

SAVOIR ETABLIR UN CAHIER DES CHARGES

- Maitriser l'analyse profil client
- Savoir obtenir les informations fondamentales d'un projet singulier

SAVOIR IMPLANTER AVEC SON PROSPECT

- Savoir dessiner un projet à la main en plan 2D avec son prospect
- Savoir soulever les objections pour gagner du temps
- Savoir zoner par les cheminements

LES PLUS

- Organiser ses dossiers et rendez-vous
- Confirmer son discours d'« architecte d'intérieur » par le dessin

Informations

Aucun prérequis nécessaire

***2* journées (14H)**

4 à 10 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

450 € HT / personne

Anthony GELIN

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

DESSINE MOI UN PROJET

DESSINER EN 3D POUR SE DIFFÉRENCIER

- Savoir monter une perspective 3D à 1 ou 2 points de fuites
- Savoir dessiner à la main par le croquis
- Maitriser les bases de la mises en couleurs, matières, ...
- Argumenter par le dessin

SAVOIR DESSINER EN 3D

- Savoir monter une perspective 3D à la main à 1 point de fuite
- Savoir monter une perspective 3D à la main à 2 point de fuite

SAVOIR METTRE EN COULEUR ET EN OMBRES

- Maitriser l'impact et l'influence de la couleur dans l'espace
- avoir mettre en scène son projet

ADOPTER LE REGARD D'UN ARCHITECTE D'INTERIEUR

- Savoir faire ressortir le potentiel de l'espace
- Développer les points fort d'un projet pour devenir un « vendeur d'espace »

LES PLUS

- Les astuces et ficelles des architecte d'intérieurs
- Confirmer son discours d'« architecte d'intérieur » par le dessin

Informations

Bonne base en dessin 2D

***2* journées (14H)**

4 à 10 personnes

Date à définir avec le groupe

Lieu à définir avec le groupe

450 € HT / personne

Anthony GELIN

INTRA ENTREPRISE | ***Formation présentielle***

LA PRISE EN CHARGE DE VOTRE FORMATION

La prise en charge financière de vos formations est possible grâce à vos **OPCO** tel que l'**AGEFICE** ou l'**OPCOMMERCE**.

Raison Home peut se charger de cette prise en charge auprès de votre organisme. Pour cela, lors de votre inscription via le formulaire, vous pourrez cocher la case de « demande de prise en charge » en nous précisant de quel organisme vous dépendez.

Attention, pour bénéficier d'une prise en charge, vous devez impérativement:

- Être à jour de vos cotisations auprès de votre organisme collecteur (**AGEFICE** ou l'**OPCOMMERCE**)
- Nous transmettre tous les documents cités ci-dessous.

Toutes les informations nécessaires sont disponibles auprès de votre cabinet comptable.

Si vous dépendez de l'**AGEFICE**, nous vous remercions d'envoyer à l'adresse formation@raisonhome.com les documents suivants:

- Le formulaire de demande de prise en charge **AGEFICE** imprimé (téléchargeable sur **AGEFICE** ou nous pouvons vous l'envoyer)
- Vous devrez remplir les parties 1-2 et 3 du formulaire concernant votre antenne **AGEFICE**, vos informations personnelles et signer la dernière page, nous pourrons remplir le reste.
- Pièce d'identité ou passeport.
- RIB de votre société.
- Attestation CFP (URSSAF ou SSI): présentation d'une attestation de cotisation à sa caisse d'assurance formation (délivrée par l'URSSAF ou le ministère de la sécurité sociale des travailleurs indépendants). A demander à votre comptable si nécessaire.
- Convention de formation signée.

Si vous dépendez de l'**OPCOMMERCE**, nous vous remercions d'envoyer à l'adresse formation@raisonhome.com les documents suivants:

- Identifiant et mot de passe de votre espace personnel (on ne peut pas le créer pour vous)
- Date de naissance du stagiaire
- Numéro de sécurité sociale
- Niveau d'étude
- Type de contrat de travail
- Catégorie socio professionnelle

MERCI