

FORMATION FRANCHISÉ HOME DESIGNER - « Non Métier »

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Formation présentielle et à distance

Version 2 du 02/05/2023

Ce programme de formation, destiné aux franchisés non expérimentés dans les domaines du Home Design ou de l'aménagement d'intérieur, vise à acquérir les compétences permettant de devenir un Entrepreneur Home Designer (sans établissement) indépendant et franchisé. Il couvre l'ensemble des métiers (entrepreneuriat, communication, vente, co-conception, pilotage de la pose et gestion administrative) nécessaires à la maîtrise de son activité. Il intègre également une démarche autour des postures favorisant l'intelligence collective au sein d'un réseau.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre et intégrer le rôle et les responsabilités du dirigeant sur l'ensemble des métiers du Home Design, en assumer les responsabilités économiques et adopter une posture ouverte et respectueuse.
- Connaître l'offre produits Raison Home dans le but de mettre en œuvre des projets consommateurs aboutis
- Comprendre la manière de construire un réseau de prescripteurs contribuant à l'épanouissement de son activité
- Comprendre les différents leviers de communication afin de valoriser les projets réalisés et générer un flux de prospects
- Savoir utiliser les logiciels de dessin, pour créer des plans d'implantation, et de gestion pour piloter leur activité
- Appliquer le processus de vente spécifique Raison Home et notamment les spécificités comme la communication verbale et non verbale, la co-crédation, la co-argumentation

PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant exercer professionnellement dans les métiers de Home Designer, de concepteur de cuisine et d'aménagement intérieur et souhaitant valoriser ses talents en devenant acteur de son destin.

Catégorie : entrepreneur, vendeur, technicien, architecte d'intérieur...

Prérequis : Avoir un besoin de se réaliser dans l'entrepreneuriat autonome et ayant une appétence pour l'agencement et la décoration.

Nombre de participants : 3 à 8 personnes maximum

DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION

49 jours de formations multimodales alliant présentiel, exercices pratiques et modules distanciels (e-learning, webinaires...) étalés sur une période de 7 mois selon le rythme suivant : 9 semaines de formations présentiels entrecoupées d'intersessions permettant la mise en pratique des apports pédagogiques, le suivi de webformations et de modules e-learning complémentaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Évaluation d'accès à la formation :

La formation Home Designer s'inscrit plus globalement dans un engagement d'adhésion à la franchise Raison Home. Elle est un point de passage obligatoire au statut de franchisé Raison Home.

Le parcours d'évaluation d'accès se déroule selon plusieurs étapes :

- Le candidat à la franchise et donc à la formation Home Designer après avoir pris contact avec notre franchise est évalué sur ses motivations par un ou deux entretiens avec notre responsable développement.
- Le candidat remplit une fiche détaillée de candidature à la franchise.
- Le candidat est évalué par notre service RH Me & My Boss.
- Une rencontre est organisée au siège de Raison Home pour que l'adhésion soit réciproque et une présentation du cursus de formation initiale est réalisée.
- En amont de la signature de la convention, un entretien préalable avec le responsable formation permet de capter les besoins du participant afin d'adapter la formation à ses besoins et attentes spécifiques.

Évaluation sommative :

- Un auto-positionnement en début et fin de formation permet d'analyser les progressions et d'identifier les connaissances maîtrisées dans les divers thèmes du programme développé.
- Tout au long du parcours de formation des QCM sont utilisés via une communication numérique.

- Des mises en pratique régulières permettent de mesurer la progression et la maîtrise des thématiques du programme développé.
- A la fin de chaque module du programme une déclusion permettra à chaque candidat d'exprimer son feedback (contentements, appréhensions, ressentis).
- A la fin du cursus un examen académique viendra valider la formation et en cas de réussite un diplôme reconnu de niveau 5 sera remis au candidat.

Suivi de l'exécution de l'action : une feuille d'émargement signée par les participants permet de suivre leur assiduité. En cas de formation à distance, le formateur doit « pointer » les présents et absents et déclarer sur l'honneur la véracité de son comptage.

Évaluation de la satisfaction du stagiaire : à l'issue de cette formation une évaluation est réalisée par chaque participant. Elle permet de mesurer sa satisfaction et l'utilité perçue de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

Il se compose de 7 parties et 4 intersessions

Première partie : Découverte du métier

- Inclusion des stagiaires pour créer une dynamique collective propice à un co-apprentissage favorisant l'adhésion aux valeurs de la marque et du concept Raison Home
- La découverte des différents matériaux, de leurs caractéristiques et des fournisseurs
- L'importance d'une bonne prise de côtes préalable à l'élaboration des plans d'implantation
- Les techniques de réalisation d'une bonne implantation : les meubles et l'électroménager
- Découvrir les étapes et la gestion d'une pose

Deuxième partie : Lancement de mon métier & découverte de l'éco-système de partenaires

- Inclusion des stagiaires pour créer une dynamique collective propice à un co-apprentissage favorisant l'adhésion aux valeurs de la marque et du concept Raison Home
- Installation des fondamentaux métier : produits, commerce, communication, implantation...
- Journée sur l'entrepreneuriat, un moment fort avec le dirigeant Laurent Raison.
- L'outils Gesteos : les bases de la gestion et du pilotage de leur activité.

A l'issue de cette première partie, une semaine d'intersession est proposée au futur franchisé pour qu'il mette en application les connaissances acquises, découverte de son marché et suivre les formations distancielles & modules e-learning prévus pour préparer les sessions de la 2^{ème} partie.

Troisième partie : Intégration des outils de gestion du quotidien et démarrage de la prospection

- Installation des fondamentaux métier : produits, commerce, communication, implantation...
- Journée sur l'entrepreneuriat, un moment fort avec le dirigeant Laurent Raison.
- Établir sa politique commerciale, gérer son entreprise et piloter sa marge
- L'outil Gesteos : les bases de la gestion et du pilotage de leur activité.
- Les techniques de communication interne et externe

A l'issue de cette deuxième partie, une semaine d'intersession est proposée au futur franchisé pour qu'il mette en application les connaissances acquises, découverte de son marché et suivre les formations distancielles & modules e-learning prévus pour préparer les sessions de la 3^{ème} partie et commence la préparation du dossier Professionnel.

Quatrième partie : La conception et la vente, notre cœur de métier

- La vente selon Raison Home, rend le consommateur acteur de son projet : une idée simple.
- La mise en pratique est au cœur de l'apprentissage, une expérience émotionnelle puissante.
- Mise en situation, partage et retour d'expériences pour un ancrage des apprentissages.

Cette quatrième partie permet une immersion dans des acquis indispensables à notre métier de mieux appréhender le plaisir de la relation dans l'acte de vente.

Cinquième partie : Le rangement un produit complémentaire

- Les principes de la vente Raison home appliqués au rangement
- La conception d'un agencement de rangement
- Mise en pratique de l'ensemble des outils appliqués au rangement

Cette 4^{ème} partie d'une semaine boucle la formation au métier de franchisé sous ses différentes facettes (techniques, commerciales, communicationnelles, entrepreneuriales).

A l'issue, une période d'intersession d'1,5 mois est proposée aux stagiaires pour qu'ils accélèrent le lancement de leur activité et appréhendent les notions de comptabilité et de trésorerie et initient les premières ventes

Sixième partie : Le titre

- Passage du titre Négociateur technico-Commercial (2 jours)
- 1 épreuve de conception supplémentaire (1 jour)

Septième partie : Retour d'expériences terrain et d'approfondissements des outils métiers

- Approfondissement des outils de la vente et de la communication
- Renforcement la maîtrise des logiciels de gestion et de de dessin
- Ancrage des acquis individuels et collectifs
- Organisation de temps de partage de retours d'expériences suite à la confrontation au terrain et aux premières ventes

Temps d'intersession :

- 3 intersessions d'une semaine entre les 5 premières parties :

Les 2 premières semaines d'intersession sont proposées au futur franchisé pour qu'il mette en application les connaissances acquises, découverte de son marché et suivre les formations distancielles & modules e-learning prévus pour préparer les sessions suivantes et commence la préparation du Dossier Professionnel nécessaire au passage du titre.

- 1 intersession de 4 à 6 semaines entre la cinquième et la septième partie :

1 intersession d'une période d'1,5 mois (environ) est proposée aux stagiaires entre le module 4 et 5 pour qu'ils accélèrent le lancement de leur activité et appréhendent les notions de comptabilité et de trésorerie et initient les premières ventes

MODALITÉS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques :

La formation présentielle est organisée autour d'exercices et de mises en situation ludiques pour permettre l'application directe des éléments abordés. Des apports théoriques sont transmis tout au long de la formation.

Pendant la formation, les participants sont sollicités pour contribuer à l'animation des séquences afin d'apprendre à mettre en pratique et intégrer les différents concepts abordés pendant la formation.

Les exercices s'appuient sur des cas concrets pour permettre l'application directe des éléments abordés pendant la formation.

Les apprenants s'engagent à mettre en application un ou plusieurs outils découverts en présentiel. Un retour d'expérience est animé à chaque début de nouvelle séance pour présenter les réalisations des participants, partager sur les réussites et les difficultés rencontrées.

En distanciel :

Modalités techniques de la FOAD :

Les modules de formation en ligne (e-learning) sont hébergés sur la plateforme www.360Learning.com. L'apprenant reçoit un mail l'invitant à créer son compte pour accéder à sa formation. Il est autonome pour suivre la formation. La plateforme permet de :

- Suivre l'évolution du participant dans le module et de s'assurer qu'il termine la formation (des relances automatiques peuvent être programmées)
 - Avoir accès aux réponses aux QCM et questions ouvertes qui lui sont posées
 - Recueillir ses feedbacks (possibilité de faire des feedbacks à chaque activité)
- Une personne chargée de l'administration de la plateforme, est chargée de

l'assistance des apprenants à distance en cas de problème.

- Via la plateforme 360Learning l'apprenant peut tout au long de sa formation indiquer directement ses questions, ses remarques ou alerter en cas de problème technique.
- Les réponses sont apportées de manière asynchrone dans un délai de 72H maximum via la plateforme.

Matériel nécessaire pour l'apprenant : ordinateur, tablette, connexion internet, équipement permettant de télécharger des fichiers ppt, excel, Word, pdf pour réaliser les exercices ou télécharger les fiches mémo.

Accessibilités personnes handicapées : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires

INTERVENANTS

L'équipe pédagogique est constituée de :

- Formateurs internes salariés Raison Home et experts de leur spécialité
- Intervenants reconnus et mandatés par l'AFPIA Grand Ouest
- Consultants formateurs du cabinet Sens&co
- Formateurs internes fournisseurs pour les formations produits
- Formateur franchisé chez Booster Academy
- Dirigeante de l'agence de Communication KomKom