

### Intervenante

Formatrice Vente / Architecte d'intérieur, décoratrice - AFPIA Lyon

### Dates et lieux

**Strasbourg : les 4, 5, 12 et 13 novembre 2019 de 9h30 à 17h00**

**Nancy : les 18, 19 novembre, 2 et 3 décembre 2019 de 9h00 à 17h00**

### Strasbourg

Maison de l'Agriculture – Salle 110  
2 rue de Rome  
67300 Schiltigheim ([plan](#))

### Nancy

Domaine de l'Asnée – Salle Delhi  
11 rue de Laxou  
54600 Villers les Nancy ([plan](#))

### Coût moyen prévisionnel :

- 590 € HT (708 € TTC) par personne sur base de 6 participants
- 450 € HT (540 € TTC) par personne sur base de 8 participants

Repas inclus et subvention déduite.  
Soit un coût journalier maxi de 147.50 € HT par stagiaire.

**Cette formation n'est pas éligible sur vos fonds de formation**

**Inscriptions dès à présent et jusqu'au 18 octobre**

Pour une organisation optimale, merci de vous inscrire avant le vendredi 18 octobre, via le lien ci-contre, avec versement au PLAB Grand Est d'un acompte de 150 € TTC par personne qui validera votre participation.

## Formation

### « Les clés de l'architecture d'intérieur »

#### ■ Objectifs de la formation sur 4 journées (28h00)

*Global* : Développer la capacité de conseil des vendeurs, en matière de décoration et acquérir les bases de l'architecture d'intérieur.

*Opérationnel* : Découvrir les attentes clients sous l'angle ambiance décorative, composer un univers associant mobiliers et objets avec cohérence de styles, couleurs et volumes, argumenter une proposition d'ambiance.

#### ■ Contenu de la formation

- J1 : Evolution des tendances et des modes de vie. S'approprier les tendances couleurs, matières et styles ; les retranscrire pour composer une ambiance. Tendances actuelles dans l'univers de la maison et de la décoration.
- J2 : Références d'ambiances en architecture d'intérieur. Savoir retranscrire ces références dans un projet client
- J3 & 4 : Conception du projet sur-mesure à la vente. Attentes du client en termes d'ambiance. Conseil vente additionnelle. Argumentation & concrétisation de la vente. Réalisation d'une vente d'ambiance.

#### ■ Public concerné : Vendeurs d'ameublement expérimentés

#### ■ Méthodes pédagogiques :

- Les stagiaires doivent apporter leur PC portable équipé de Powerpoint, de leurs catalogues et quelques projets en cours
- Alternance d'apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation
- Réalisation de moodboards (planches tendances sous format numérique)
- Concevoir une ambiance décorative suivant les attentes d'un client fictif ou d'un projet réel en cours pour un client.

#### ■ Rappel

L'adhésion au PLAB Grand Est est requise pour participer à ses actions et bénéficier de ses services.

Le PLAB Grand Est se réserve le droit d'annuler la formation si le nombre minimum de participants n'est pas atteint.

JE M'INSCRIS A STRASBOURG

JE M'INSCRIS A NANCY

N'hésitez pas à nous contacter pour davantage d'informations : 03 29 94 01 03 & [contact@plab.org](mailto:contact@plab.org)