

Booster vos performances



Catalogue Formation



CONSEIL | FORMATION | COACHING



A propos

Qui sommes nous



Depuis 30 ans, nous accompagnons la stratégie et le développement commercial des entreprises, des fabricants, des réseaux, des distributeurs et points de vente.

Vision

La relation commerciale ne s'improvise plus.

La réussite commerciale repose sur une organisation et stratégie solides, sur un relationnel et une expérience client premium.

Mission

Structurer et dynamiser l'organisation commerciale, renforcer les compétences des équipes, piloter les performances au quotidien.

Ensemble, nous faisons de votre stratégie commerciale un véritable moteur de croissance.

Les Valeurs P.E.P.E

Performance

Individuelle
& Collective

Commerciale
& relationnelle

Excellence

Expertise
Expérience
Résultats

Partenariat

Confiance
Construction
Personnalisation

Engagement

Objectif
Implication
Disponibilité

Notre démarche

Une approche globale, sur mesure et orientée résultats.

Conseil & accompagnement stratégique

Accompagner le développement & organisation commerciale



- Analyser le fonctionnement commercial
- Définir les axes de développement
- Structurer l'organisation commerciale
- Préconiser un plan d'action sur mesure adapté

Formation des équipes

Développer les compétences pour booster la performance



Un parcours de formation personnalisé de vos équipes pour

- Installer une organisation commerciale performante
- Développer les process et méthodes homogènes et efficaces
- Mettre en place des outils et supports concrets
- Renforcer et faire monter en compétences les collaborateurs
- Développer les performances

Pilotage et coaching de la performance

Se mesurer pour progresser



- Installer les repères et ratios commerciaux
- Mettre en place les objectifs
- Analyser et accompagner les résultats
- Coacher les équipes de vente

Le catalogue de formation

1.

Les modules de formation
Performances

p. 6 à 9

2.

Les modules de formation
Compétence Métier
Agencement & Décoration

p. 11 à 13

3.

Les modules de formation
Compétence Métier
Immobilier

p. 15



1. Les modules de formation

Performances



Pour faire performer vos équipes, TCO propose des parcours de formation personnalisés

En adaptant notre expertise et nos programmes à votre métier, nos formations installent le commerce au cœur de votre savoir faire.

Management & Leadership	p. 6
Commerce & Vente	p. 7
Relation Client	p. 8
Communication & Efficacité	p. 9

Modules & Parcours Performances

Management & Leadership



Pour qui

Dirigeant, animateur de réseau, manager et responsable de magasin, responsable commercial, responsable service.



Pourquoi

- Manager, dynamiser et former ses équipes pour améliorer les performances individuelles et collectives.
- Installer une organisation commerciale rigoureuse et efficace
- Donner aux animateurs les clés pour suivre et coacher les équipes efficacement



Les modules management

- **Formation Management motivationnel & communication**
Développer une communication efficace, impactante et motivante
Impliquer – fédérer – motiver autour du projet d'entreprise
Responsabiliser – déléguer
Reconnaître et valoriser
- **Formation Animation et pilotage des équipes de ventes**
Piloter : Les repères et ratios – les objectifs – les résultats
Performer : Analyser – Détecter les pistes de progression
Animer les collaborateurs, l'équipe : les rituels, les rendez-vous, le coaching
Manager : Intégrer, développer les talents/compétences, faire évoluer
- **Formation Animation et management d'un réseau de distribution**
Le fonctionnement du réseau : organisation, ratios, objectifs
La performance du réseau : analyse – pistes de progression – actions et process
Le process d'accompagnement : les interventions, les outils et supports, l'animation





Pour qui

Commerciaux et vendeurs débutants, confirmés et experts
Managers, responsables, animateurs



Pourquoi

- Installer un process de vente BTOB, BTOC efficace de la prise de contact à la conclusion
- Développer un relationnel premium, une expérience client exceptionnelle
- Booster ses concrétisations



Les Modules Commerce et Vente

- **Formation Techniques de vente BTOB**

Le savoir être commercial – la gestion des contacts – Le process commercial de la prise de contact au suivi des projets - les outils et supports

- **Formation Techniques de vente BTOC**

La communication – le plan de vente, de la prise de contact à la concrétisation – outils et supports

- **Formation La mise en scène et le discours**

Techniques théâtrales pour capter, passionner, driver et s'affirmer dans les entretiens clients

- **Formation Booster ses concrétisations**

Techniques de conclusion : le chiffrage, la proposition, le traitement des objections, la négociation, la conclusion.

- **Formation Intégrer le financement dans son plan de vente**

Utiliser cette ressource pour vendre plus, vendre mieux, vendre plus vite.
Le banaliser, en parler, le proposer, l'expliquer.



- **Formation Suivre et relancer ses projets/devis – Fidéliser ses clients**

Installer une organisation performante pour suivre et relancer les projets, les devis, les clients



Pour qui

Tous les collaborateurs en relation directe ou indirecte avec le client



Pourquoi

- Développer un relationnel premium, une expérience client exceptionnelle,
- Faire de nos collaborateurs des ambassadeurs



Les Modules Relation client

- **Formation la communication personnelle et commerciale**
Le discours, l'attitude, le comportement
Les techniques pour gérer les situations, les cas spécifiques
- **Formation la relation client par téléphone**
Performe en optimisant les contacts et relations menées par téléphone
- **Formation la relation client et communication pour les services techniques**
Optimiser la relation client post vente
- **Formation la relation client et communication pour les services ADV**
Optimiser la relation client pour le service sédentaire





Pour qui

Dirigeant, responsables commerciaux, responsables réseaux



Pourquoi

- Captiver et captiver son auditoire
- Gagner en leadership
- Développer la confiance en soi



Les Modules Communication & efficacité

- **Formation la prise de parole en public**
S'affirmer et convaincre à l'oral
- **Module conduite de réunions**
Mener ses réunions efficaces et engageantes
- **Module Formation de formateurs**
Construire et animer une formation efficace et motivante
- **Module la gestion des conflits**
Désamorcer les conflits clients - Anticiper pour les éviter



2 . Les modules formation Compétence Métier

Agencement – Décoration



Des formations conçues en collaboration et partenariat avec les syndicats professionnels pour apporter aux concepteurs vendeurs débutants, intermédiaires et confirmées des compétences spécifiques

Le campus Cuisine

p. 11

Le campus Salle de bain

p. 12

CERTIFICATION RS7310 – FRANCE COMPÉTENCES

*Ce parcours prépare à la certification enregistrée au **Répertoire Spécifique (RS7310)**.
Elle atteste de la maîtrise des compétences essentielles du
métier de concepteur-vendeur en aménagement d'espaces cuisine et bain.*

Module Agencement & décoration

p. 13

Le Campus Cuisine

CERTIFICATION RS7310



Pour qui

Concepteurs Vendeurs Cuisine débutants ou intermédiaires



Pourquoi

Apporter au concepteur-vendeur cuisine les outils, méthodes et process pour

Maîtriser les [points techniques](#),

Savoir [implanter & concevoir](#)

Travailler le [dessin & la perspective](#)

Développer sa culture [tendance & décoration](#)

Travailler un [process de vente](#) performant



Parcours Campus Cuisine

9 jours, 3 consultants experts pour monter en compétences.

Partie Conception Création – 6j.

Technique - Implantation - Dessin - Agencement

Apporter l'expertise technique, les fondamentaux de l'agencement et de l'implantation d'une cuisine

Travailler la présentation du projet, le croquis, la perspective, la décoration

Maîtriser les tendances et la culture design

Partie Process de vente – 3j.

Travailler et installer un process de vente efficace
de la prise de contact à la concrétisation du projet cuisine



Le Campus Salle de bain

CERTIFICATION RS7310



Pour qui

Concepteurs Vendeurs Salle de bain débutants ou intermédiaires



Pourquoi

Apporter au concepteur-vendeur salle de bain les outils, méthodes et process pour concevoir, agencer, implanter et vendre un projet salle de bain en BTOC et en BTOB



Parcours Campus Salle de bain

6 jours, 3 consultants experts pour monter en compétences.

Partie Conception Création – 4j.

Technique - Implantation - Dessin - Agencement

Apporter l'expertise technique, les fondamentaux de l'agencement et de l'implantation d'une salle de bain

Travailler la présentation du projet, le croquis, la perspective, la décoration

Maîtriser les tendances et la culture design

Partie Process de vente – 2j.

Travailler et installer un process de vente efficace en BTOB et BTOC de la prise de contact à la concrétisation du projet salle de bain



Agencement & décoration

Dessin

by **TCO**



Pour qui

Vendeurs et managers agencement, ameublement, habitat, décoration



Pourquoi

Donner aux équipes une culture design, un discours, des fondamentaux de l'agencement et de la décoration. Initier le croquis, la perspective et le dessin.

- se démarquer et répondre aux projets d'agencement clients avec le plan de pièce
- crédibiliser et valoriser le métier et le conseil
- savoir vendre un projet
- augmenter son panier moyen
- fidéliser ses clients



Le Module

Compétences :

- Tendances & culture
- Conception & inspirations/ambiance
- Croquis et perspectives
- Ergonomie & confort
- Agencement & Dessin pour mieux vendre
- Mise en scène du projet



3 . Les modules formation Compétence Métier

Immobilier

Mise à jour et perfectionnement des compétences et connaissances juridiques, commerciales et administratives



Les formations Immobilier “loi Alur”

14h de formation obligatoire par an

en présentiel ou à distance

Les formations

Immobilier



Pour qui

Professionnels de l'immobilier



Pourquoi

- acquisition et mise à jour des indispensables de la transaction immobilière,
- être conforme à la réglementation,
- développer son chiffre d'affaires et accroître son professionnalisme tout en répondant aux exigences du métier.

Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Pour les détenteurs de la carte T, S ou G, ces modules permettent d'obtenir le renouvellement de sa carte professionnelle.



Les Modules ImmOpro

- Formation Obligations déontologiques & numériques
- Formation Savoir se différencier, agent commercial performant
- Formation La fiscalité de l'immobilier
- Formation Les mécanismes des prêts immobiliers
- Formation Investissement locatif / LMNP
- Formation La SCI (Société Civile Immobilière)
- Formation La gestion locative
- Formation La fiscalité des donations & successions dans l'immobilier
- Formation Le plu foncier au service du client
- Formation L'IA : origines et enjeux



Notre légitimité



Une approche globale, sur mesure et orientée résultats.

Une expertise reconnue du commerce

qui permet d'apporter au client :

- des **méthodes répondant à l'évolution** de la consommation et de la distribution
 - des **outils et supports labélisés** accompagnant et facilitant la mise en place et le suivi des process.
-

Une structure à taille humaine

qui nous confère une **souplesse, une disponibilité**
et une implication répondant aux valeurs de l'Entreprise

Des consultants experts, dédiés et impliqués

pour une élaboration, une animation et un suivi des
formations personnalisées, efficaces et adaptées aux métiers.



Parmi nos références

Ils nous font confiance



Depuis plus de 30 ans, nous accompagnons la stratégie et le développement commercial des entreprises, des fabricants, des réseaux, des distributeurs et points de vente.



Booster vos performances



Votre contact :

Patricia **Vareilles**

Dirigeante

06 08 49 96 69

patricia.vareilles@tco.fr

