

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire doit être capable de répondre, dans le domaine du cimetière, à l'ensemble des attentes des familles, selon leurs moyens, tout en prenant en compte la rentabilité de l'entreprise.

COMPÉTENCES – CAPACITÉS ATTESTÉES

- Connaître les termes techniques propres à la marbrerie funéraire et savoir les utiliser dans la vente.
- Connaître les étapes de la fabrication des monuments et en parler.
- Apprendre à dessiner pour améliorer ses ventes.
- Vendre avec un catalogue, cerner les attentes des familles, avoir le bon comportement face au client...
- Savoir prendre la commande d'un monument et qu'elle soit juridiquement valable.
- Augmenter la valeur du "panier moyen" : amener les ventes vers une gamme supérieure en mettant en valeur les produits.

PUBLIC

Commis marbrier, conseillers funéraires

CONTENU

- Stratégie commerciale :
 - Notoriété de l'entreprise : actions publicitaires, tarification.
 - Calcul de prix : accueil exposition(s), climat général, relation, prise de commande, vente à domicile.
- Marbrerie funéraire :
 - Qu'est-ce qu'un monument ?
 - Exposition(s) de monuments, catalogues, calcul de prix, démarche commerciale, visite technique de cimetière, dessins, autres prestations.
 - Caveaux.
 - Fleurs, entretien de sépultures.

DURÉE : 2 jours, soit 14 heures en présentiel

MOYENS – MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Travail en groupe, en salle de réunion, paperboard et vidéo projecteur
- Travail individuel encadré sur poste informatique
- Visite d'une carrière d'extraction, d'atelier de transformation et de d'atelier de gravure
- Supports papier et informatique remis à l'issue de la formation

PRÉREQUIS

Être en poste au sein d'une entreprise ayant au moins l'activité marbrerie ou projetant le développement de l'activité marbrerie

ACCESSIBILITÉ :

Établissements type ERP permettant accessibilité des handicapés

Référent handicap : handicap@ecole-funetique.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Évaluation finale par écrit et appréciation du formateur