

08 - 01 LES PARQUETS, LES SOLS STRATIFIÉS, VINYLE ET PVC

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 1
Vendeur Interne, Commercial, Magasinier	Idéalement, avoir un début d'expérience en parquet	2 jours / 14 heures	Acquisition / Consolidation des fondamentaux

**SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Poser les questions essentielles qui établissent le besoin du projet du client
- » Sélectionner les techniques et produits adaptés et donner leurs avantages
- » Mettre en confiance le client par une bonne compréhension du projet, une bonne connaissance des produits et des conseils techniques pertinents

**SAVOIR technique**

- Connaître les caractéristiques techniques et avantages des parquets, des sols stratifié, vinyles et pvc
- Relever leurs conditions d'emploi, les normes et les classements qui orientent leur choix
- Identifier les solutions de mise en œuvre, les produits et les complémentaires associées (DTU, CPT, ...)

Donne les fondamentaux sur les Techniques et Produits associés aux parquets et sols stratifiés, vinyle et PVC

**LE CHOIX DES PARQUETS ET DES SOLS STRATIFIÉS, VINYLE ET PVC**

Les caractéristiques techniques et avantages : nature, conception, format, aspect, épaisseurs, des différents revêtements	finitions, protection, performances, garantie, traitement, entretien, mode de pose	
les classements qui orientent leur choix :	les classements d'usage, de choix et d'aspect le classement au feu et les Euroclasses l'étiquetage COV : impacts et obligations	
Le traitement et l'entretien :	les précautions d'usage le traitement des parquets et les produits associés les avantages et limites des différents traitements l'entretien courant des parquets et des sols stratifiés et pvc	

**LES SOLUTIONS ET PRODUITS DE MISE EN ŒUVRE DES PARQUETS ET SOLS STRATIFIÉS ET PVC**

La préparation des supports avant la pose :	le contrôle et la préparation des supports le stockage des revêtements les produits et complémentaires associés • Primaires, ragréage	
Les techniques et les produits de pose :	le choix de la pose selon le support et revêtement choisi • pose flottante, pose collée, pose clouée • pose en milieu humide et sur sol chauffant les produits et complémentaires associées • pare-vapeur, sous-couche d'isolation phonique, colle • barres de seuil, plinthes, détachants.... • outillage, protection individuelle...	
Etudes de projets clients	définition du besoin client, sélection et choix des solutions	

**Outils Méthodes**

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses au sein du groupe - Échanges d'expériences  
Dossier de formation - Évaluation des acquis avant et après la formation (Quizz)