

07 - 04

Carrelage : Le carrelage et LES PMO

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

**SAVOIR-FAIRE commercial**

- » Mettre en confiance son client par une bonne connaissance du carrelage et des produits de mise en œuvre
- » Poser les questions essentielles qui établissent le diagnostic technique du projet du client et ses besoins en carrelage
- » Proposer les produits appropriés et les argumenter
- » Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du client

SAVOIR technique

- ┆ Expliquer les caractéristiques techniques et les avantages des familles de carrelage
- ┆ Préconiser les produits, les accessoires et l'outillage nécessaires aux différentes techniques de pose des carrelages.
- ┆ Solutionner les problématiques par l'application des techniques et des règles de mise en œuvre (DTU 52.2, CPT, ...)
- ┆ Proposer les produits de traitement et d'entretien

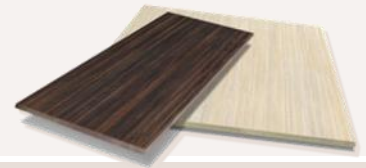
CONTENU DE LA FORMATION page suivanteOutils
MéthodesPédagogie interactive : exposés, synthèses, quizz, cas pratiques, échanges d'expériences
Livret formation - Évaluation des acquis : quizz - Évaluation de la formation « à chaud »

PROGRAMME

Donne les connaissances fondamentales, indispensables pour vendre du carrelage et préconiser les produits de mise en œuvre

LA CONNAISSANCE TECHNIQUE DES CARRELAGES

La fabrication des carreaux :	les techniques couramment employés les effets de la fabrication sur les propriétés des Cx
Les caractéristiques et avantages :	du grés cérame pleine masse, émaillé et mince du grés mono cuisson émaillé et du grés étiré de la terre cuite, de la faïence et de la pâte de verre
Les désignations usuelles selon le CSTB :	Carreau brut, rectifié, décoré, lappato...
Le marquage des paquets :	les exigences de la norme NF EN 14411 le choix, la nuance, le calibre et la porosité les informations utiles pour la pose des carrelages les indices de qualité : CE, QB UPEC, ...
Les classements et normes : qui orientent le choix des Cx	les classements PEI - UPEC les normes DIN et AFNOR : pieds nus et pieds chaussées
Les recommandations:	les précautions d'usage le traitement des carrelages poreux le nettoyage courant



LA CONNAISSANCE COMMERCIALE DES CARRELAGES ET LE CALCUL DES MÉTRÉS

Les critères qui valorisent les Cx :	apprendre à monter en gamme en valorisation la différence : la réussite de l'imitation : pierre, parquet... la richesse de la série : choix des formats, des couleurs... les atouts majeurs du carrelage : ...
Les questions essentielles :	les questions clés qui précisent le besoin du client
Le calcul des métrés :	le pourcentage de coupe, le calcul des métrés et des quantités : en boîte, en mètre linéaire et en pièce



LES PRODUITS DE MISE EN ŒUVRE DES CARRELAGES

La préparation des supports avant la pose :	le contrôle des supports à carrelé les dispositions à respecter, selon le DTU 52.2 les produits associés à la préparation des supports : <i>les primaires, ragréages, systèmes de protection à l'eau</i> leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application
Les produits de pose des carrelages :	les mortiers-colles, les adhésifs, les mortiers-joints les joints en pâtes, les adjuvants et l'outillage associé leurs caractéristiques techniques et avantages leurs conditions d'emploi et d'application
La mise en œuvre des carrelages : selon de DTU 52.2	les règles et conditions d'encollage des carrelages les conditions d'exécution des joints : <i>les joints entre Cx, périphériques et de fractionnement</i> les profilés et accessoires associés



LES PRINCIPALES SOLUTIONS DE POSE DES CARRELAGES

Les solutions de pose des carrelages :	la réglementation appliquée à la pose des carrelages : <ul style="list-style-type: none"> • en milieu humide • sur plancher bois • sur ancien carrelage • sur isolant phonique • en terrasse • sur plancher chauffant
--	---

