



# NÉGOCE GÉNÉRALISTE

## DURÉE

En fonction de vos besoins :  
7 heures (1 jour)  
14 heures (2 jours)

## COÛT DU STAGE

1 jour - 370 € HT par stagiaire  
2 jours - 620 € HT par stagiaire  
Déjeuner pris en charge par Sika

## SITES DE FORMATION

Le Bourget (93), Mérignac (33), Saint Grégoire (35),  
Saint Pierre de Chandieu (69), Marguerittes (30)

## NOMBRE DE STAGIAIRES

8 à 10

## PRÉREQUIS

Pas de prérequis techniques  
Formation se déroulant en langue française

En amont de la formation, un choix des gammes de produits sur lesquelles vous souhaitez vous former devra être fait parmi l'offre Sika distribution professionnelle. Ce choix déterminera la durée de la formation

## STAGIAIRES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter pour envisager une adaptation éventuelle

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pour les gammes de produits sur lesquelles vous aurez choisi de vous former :

- Comprendre le rôle des produits rentrant dans votre plan de vente
- Savoir prescrire "le bon produit au bon endroit"
  - En connaissant les informations à recueillir
  - En sachant choisir le produit en fonction des informations recueillies
- Pouvoir expliquer la mise en œuvre du produit et ses éventuels points de vigilance
- Pouvoir trouver des ressources complémentaires si vous ne savez pas immédiatement répondre à votre client

## PUBLIC CONCERNÉ

- Personnel technico-commercial du secteur de la distribution bâtiment

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance de présentations théoriques, de mise en œuvre des produits et de mises en situation
- Évaluation des connaissances en fin de stage. Un retour du formateur permettra de consolider les acquis

## CONTACT

Laurence DUCRET - Tél. : 04 74 99 13 55 - Email : [ducret.laurence@fr.sika.com](mailto:ducret.laurence@fr.sika.com)

## INSCRIPTIONS

Contactez-nous directement ou passez par votre Responsable Technico-Commercial Sika qui transmettra votre demande.

Votre inscription définitive ne sera prise en compte qu'après validation du Responsable Technico-Commercial en charge de votre secteur et réception de votre règlement.

# PROGRAMME

## INTRODUCTION

- Tour de table (connaissance des stagiaires, recueil des attentes)
- Présentation rapide du groupe Sika

## PAR GAMME DE PRODUITS (selon votre sélection)

- Rôle de la gamme
- Liste des informations à recueillir pour prescrire le bon produit
- Choix d'un produit dans la gamme
- Mise en œuvre des produits

## RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES

- Présentation des différentes ressources à disposition pour trouver de l'information technique

## ÉVALUATION DES CONNAISSANCES EN FIN DE STAGE

## DOCUMENTS TRANSMIS EN FIN DE STAGE

- Guides de choix
- Attestation de suivi de stage  
*Cette attestation ne sera transmise qu'à réception par Sika du règlement de la formation*

## INDICATEURS 2024 - DE JANVIER À SEPTEMBRE 2024

- 107 stagiaires formés
- 9,5 / 10 : note de satisfaction moyenne
- 56 % : part des stagiaires avec plus de 80 % de bonnes réponses au quiz de connaissances.

*Les chiffres 2024 année complète sont disponibles sur le site web de Sika France*