

EBENe

Ecole Bois Enseignement NEBOPAN

Programme Promotion 4 - année 2024-2025

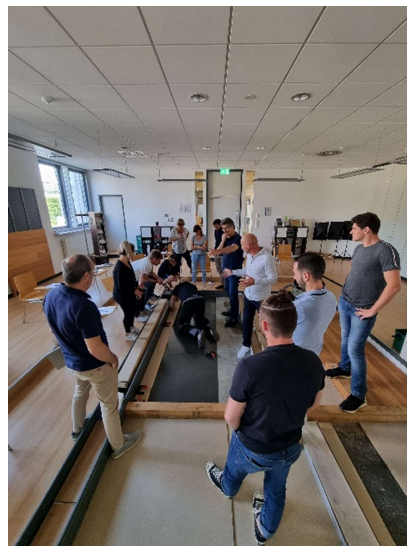


Table des matières

1	bois et dérivés, construction	3
1.1	BOIS ET DERIVES.....	3
1.1.1	L'ESSENTIEL DU BOIS (2 j).....	3
1.1.3	CONSEILLER ET VENDRE LES PANNEAUX BOIS ET DERIVES DU BOIS (2 j)5	
1.2	CONSTRUCTION INDIVIDUELLE.....	6
1.2.1	CONSEILLER ET VENDRE LA CHARPENTE ET SOUS TOITURE (2 j)	6
1.2.2	CONSEILLER ET VENDRE LA CONSTRUCTION BOIS (2 j).....	6
1.2.3	BARDAGE (2 j).....	8
1.2.4	COMPRENDRE ET VENDRE LA TERRASSE BOIS (2 j).....	8
2	Partie Commerciale	11
2.1	Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction.....	11
2.2	Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente dans une agence	11
2.3	Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence.....	13
2.4	Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe	14
2.5	Mettre en valeur et animer une salle d'exposition	15

1 BOIS ET DERIVES, CONSTRUCTION

1.1 BOIS ET DERIVES

1.1.1 L'ESSENTIEL DU BOIS (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et interpréter le matériau bois vis-à-vis des facteurs liés à : <ul style="list-style-type: none"> • L'utilisation • La reconnaissance des essences • L'influence du séchage sur les propriétés physiques et mécaniques • Savoir choisir une essence pour une utilisation précise • Comprendre le comportement mécanique du bois afin de le préserver et de le présenter dans les meilleures conditions • Argumenter, ajuster et défendre son offre commerciale. • Informer et conseiller assurément sa clientèle. • Comprendre le comportement organique et mécanique du bois afin de l'employer dans les meilleures conditions et garantir la pérennité des ouvrages • Connaître le corpus réglementaire relatif aux bois de construction • Identifier les contraintes spécifiques à chaque étape de la réalisation d'un ouvrage bois • S'approprier les bonnes pratiques professionnelles 	<p>L'essentiel de la botanique Aubier. Duramen. Cernes d'accroissement</p> <p>L'essentiel de la première transformation Dosse. Quartier. Nomenclature</p> <p>L'eau dans le bois Taux d'humidité. NF B 51-002. Variations dimensionnelles. NF EN 336. Rétractabilité. Ecarts admissibles. Classes de tolérance Equilibre hygroscopique</p> <p>Classes de service</p> <p>Altérations biologiques Champignons Lignicoles. Lignivores. Discoloration</p> <p>Insectes Lyctus. Vrillettes. Capricornes. Termites. Térébrants marins</p> <p>Classes d'emploi Situation. Massivité. Conception. Exposition</p> <p>Durabilité Naturelle. Conférée. Imprégnabilité</p> <p>Traitements Aspersion. Trempage. Autoclave. Rétification</p> <p>Classements d'aspect visuel EN 1611-1. Conifères. Bardages. Lambris</p> <p>Classements structure EN 338. NF B 52-001</p> <p>Caractéristiques mécaniques des classes de résistance Classement bois du nord Classement bois nord américain</p> <p>Sections usuelles et terminologie Bois du nord. Bois de pays</p> <p>Les bois massifs reconstitués Bois aboutés. Contrecollés. Lamibois.</p> <p>Poutres en i. Lamellé-collé Homogène. Panaché</p> <p>Les normes: Contexte et Enjeux</p> <ul style="list-style-type: none"> · Le cadre législatif français · Du comportement physique à la législation <p>Cadre législatif du matériau bois et de sa commercialisation</p> <ul style="list-style-type: none"> · NF B50-001: Nomenclature <ul style="list-style-type: none"> o Nom vernaculaire. Nom botanique. Nom pilote. Nom commercial · NF B50-002 et NF B50-003: Vocabulaire <ul style="list-style-type: none"> o Morphologie de l'arbre.

20240719 EBENE Programme Contenu et objectifs P4 reworked.docx - Maj 19/07/2024

Accessibilité aux personnes handicapées :

Nous prenons en compte votre handicap au cas par cas et nous adaptons notre prestation.

	<ul style="list-style-type: none"> o Caractéristiques technologiques du bois – Cerne. Aubier. Bois parfait. Anomalies. o Caractéristiques physiques et mécaniques – Humidité. Densité. Rétractibilité. o Exploitation o Cubage o Façonnage · NF EN 336: Dimensions o Classes de tolérance · NF EN 335: Durabilité du bois et des matériaux à base de bois o Classes d'emploi o Classes de service selon l'EN 1995-1-1 · NF EN 350: Classification de la durabilité vis-à-vis des agents biologiques o Classes de durabilité o Classes d'imprégnabilité · NF EN 351: Classification des pénétrations des produits de préservation · FD P20-651: Durabilité des éléments et ouvrages en bois o Conception. Massivité. Conditions climatiques. o Durabilité naturelle · NF B50-105-3: Spécification de traitement pour le bois et correspondance avec les classes d'emploi · Les label CTB B+ et CTB P+ · NF B52-001-1: Classement visuel pour l'emploi en structures · NF EN 338: Classes de résistance · NF EN 1912: Lien entre classement visuel et classes de résistance · NF EN 1611-1: Classement d'aspect des sciages · Les labels FSC et PEFC
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Documents pédagogiques privilégiant les représentations simples et imagées. Diaporama. Présentation d'échantillons de différents produits.</p>	

1.1.3 CONSEILLER ET VENDRE LES PANNEAUX BOIS ET DERIVES DU BOIS (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Connaître et distinguer les différents types de panneaux bois et dérivés existants. • Savoir les employer avec certitude à bon escient dans leurs domaines d'emploi dédiés. • Conseiller sa clientèle conformément aux différentes réglementations, labels et marques de qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentation du marché du panneau en France <ul style="list-style-type: none"> ○ Parts de marché. Principaux fournisseurs ○ • Contexte réglementaire de la construction <ul style="list-style-type: none"> ○ DTU, Avis Techniques • Les panneaux bruts <ul style="list-style-type: none"> ○ Description. Fabrication. Collage. Emploi. Classements. Formats. Traitements spéciaux. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contreplaqué <ul style="list-style-type: none"> • Mono. Twin. Combi. ▪ Panneau OSB <ul style="list-style-type: none"> • Norme NF EN 300 ▪ Panneau de particules <ul style="list-style-type: none"> • Norme NF EN 309 & NF EN 312 ▪ Panneau de fibres <ul style="list-style-type: none"> • Filière sèche. Filière humide • Les panneaux décors et agencement <ul style="list-style-type: none"> ○ Description. Fabrication. Emploi. Classements <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stratifiés. HPL. CPL. Norme NF EN 438-3 ▪ Mélaminés • Utilisation dans le bâtiment <ul style="list-style-type: none"> ○ Usage structurel <ul style="list-style-type: none"> ▪ Plancher, Contreventement, Ecran sous toiture ○ Usage non structurel
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours. Visite d'un site de fabrication de panneaux. Présentation et manipulation d'échantillons de différents panneaux.</p>	

1.2 CONSTRUCTION INDIVIDUELLE

1.2.1 CONSEILLER ET VENDRE LA CHARPENTE ET SOUS TOITURE (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier les contraintes spécifiques à chaque étape de la réalisation d'une charpente. • Apprendre à quantifier les matériaux nécessaires à la mise en œuvre pour une réalisation conforme à la réglementation. • Conseiller sa clientèle conformément aux différentes réglementations, labels et marques de qualité. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les différentes formes des combles ▪ Nomenclature et vocabulaire du charpentier ▪ Les pentes de toits <ul style="list-style-type: none"> ○ Degrés. Pourcentage. Correspondance. Calcul de longueur de rampant ▪ Charpente traditionnelle <ul style="list-style-type: none"> ○ Glossaire. Ferme simple. Ferme sur blochets. Calculs élémentaires ▪ Notions de charges <ul style="list-style-type: none"> ○ Ponctuelles. Permanentes. Concentrées. Réparties. NF P 06-001 ▪ Efforts et déformations <ul style="list-style-type: none"> ○ Flexion simple. Flèches admissibles. Calculs sur abaques ▪ Charpente industrielle <ul style="list-style-type: none"> ○ Fermettes <ul style="list-style-type: none"> ▪ Type A. Type W. Type E. Croupes et noues ▪ Plan de pose ▪ Entretoises. Lisses filantes. Contreventements. Anti-flambage. Parasismique ○ Panneaux sous toiture <ul style="list-style-type: none"> ▪ Panneaux sandwich. Caissons chevronnés. Sarking ○ Ecran sous toiture <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ecrans souples. Ecrans rigides <ul style="list-style-type: none"> • Rôle. Performances. Classements. Pose. Contre-lattage ▪ Raccords Fenêtre de toit ○ Raccords isolants, pare-pluie, pare-vapeur
MOYENS PÉDAGOGIQUES	
Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours. Manipulation d'un logiciel de calcul de sections.	

1.2.2 CONSEILLER ET VENDRE LA CONSTRUCTION BOIS (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • identifier les contraintes spécifiques à chaque étape de la réalisation d'une construction bois. • Apprendre à quantifier les matériaux nécessaires à la mise en œuvre pour une réalisation conforme à la réglementation. • Comprendre le comportement organique et mécanique du bois afin de l'employer dans les meilleures conditions et garantir la pérennité des ouvrages 	<ul style="list-style-type: none"> • Aspects réglementaires <ul style="list-style-type: none"> ○ D.T.U. Eurocodes. Avis techniques. Neige & vent 1 - la Maison Ossature Bois <ul style="list-style-type: none"> ○ Focus sur le marché ○ Maisons poteaux/poutres ○ Maison ossature plateforme ○ Gestion des planchers bas <ul style="list-style-type: none"> ○ Liaisons dalle béton <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coupure thermique et capillaire. Fixations ○ Liaisons solivage bois <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ossature solivage. Ventilation. Vide sanitaire. Fixations ○ Thermique du solivage bois ○ Points singuliers des poutres en i

20240719 EBENE Programme Contenu et objectifs P4 reworked.docx - Maj 19/07/2024

Accessibilité aux personnes handicapées :

Nous prenons en compte votre handicap au cas par cas et nous adaptons notre prestation.

<ul style="list-style-type: none"> • Connaitre le corpus réglementaire relatif à la construction bois • Pouvoir informer et conseiller exactement sa clientèle. • S'approprier les bonnes pratiques professionnelles en matière de construction bois • Argumenter, ajuster et défendre son offre commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Percements. Charges concentrées ○ Les dalles de plancher <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pare-vapeur. Supports. Entraxes. Fixations ○ Gestion des murs <ul style="list-style-type: none"> ○ Système MBOC. DTU 31-2 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Montants <ul style="list-style-type: none"> • Nature. Sections. Entraxes. Assemblages. Classe de résistance. Hygrométrie ▪ Contreventements <ul style="list-style-type: none"> • Nature. Dimensions. Assemblages. Traitements. Fixations Liaisons hautes et basses Levage ○ Notions de chiffrage <ul style="list-style-type: none"> ○ Métrés, débits et calculs d'une maison individuelle ossature bois ○ Points singuliers charpente <ul style="list-style-type: none"> ○ Poutres au vent. Contreventements rampants. Croix de Saint-André ○ Intégration des menuiseries <ul style="list-style-type: none"> ○ Chevêtres <ul style="list-style-type: none"> ▪ Performances au feu. Tolérances dimensionnelles ○ Pièce d'appui <ul style="list-style-type: none"> ▪ Niveau d'étanchéité ; Ee1, Ee2. Façonnage des bavettes. Raccords rejingot ○ Encadrements de baies <ul style="list-style-type: none"> ▪ Retour bardage. Menuiseries à précadres intégrés. Encadrement rapporté ○ Pose et calfeutrement des menuiseries <ul style="list-style-type: none"> ▪ En applique intérieure. En applique extérieure. En tunnel. En tunnel calfeutrée en applique sur feuillure rapportée ○ Pare vapeur <ul style="list-style-type: none"> ○ Valeur Sd. Perméance
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES Visite de négoce bois. Remise d'un support de cours. Manipulation d'échantillons.</p>	

1.2.3 BARDAGE (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les contraintes spécifiques à chaque étape de la réalisation d'un bardage bois • Apprendre à quantifier les matériaux nécessaires à la mise en œuvre pour une réalisation conforme à la réglementation. • Comprendre le comportement organique et mécanique du bois afin de l'employer dans les meilleures conditions et garantir la pérennité des ouvrages • Connaître le corpus réglementaire relatif au bardage bois • Pouvoir informer et conseiller exactement sa clientèle. • S'approprier les bonnes pratiques professionnelles en matière de construction Bois • Argumenter, ajuster et défendre son offre commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Bardage bois DTU 41-2 <ul style="list-style-type: none"> ○ Conception <ul style="list-style-type: none"> _ Drainante. Moyenne. Piégeante ○ Supports <ul style="list-style-type: none"> _ Nature. Sections. Entraxes. Classe de résistance et d'emploi. Hygrométrie. Fixations ○ Lames d'air et ventilation des sous faces ○ Les lames de bardage bois <ul style="list-style-type: none"> Nature. Profils. Traitements. Hygrométrie. Fixations. Types de Poses ○ Bardage à claire-voie <ul style="list-style-type: none"> Lames horizontales. Lames verticales ○ Raccordement en encadrement de baies ○ Les pare-pluie <ul style="list-style-type: none"> Nature. Fixations. Types de pose Valeur Sd. Diffusion • Bardages alternatifs DTU 45.4 <ul style="list-style-type: none"> ○ Composite. PVC. Fibre-ciment. Stratifiés ○ Isolation des parois verticales <ul style="list-style-type: none"> Les isolants Minéraux. Végétaux. Plastiques alvéolaires Conductivité. Résistance thermique. Comportement au feu Acermi. Keymark ○ Pare vapeur <ul style="list-style-type: none"> Valeur Sd. Perméance
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <p>Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Diaporama. Présentation d'échantillons de différents produits. Remise d'un support de cours. Visite d'usine.</p>	

1.2.4 COMPRENDRE ET VENDRE LA TERRASSE BOIS (2 j)

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et maîtriser les techniques de construction des terrasses bois • Accompagner sa clientèle dans la préparation d'un projet de terrasse bois • Proposer des modes opératoires offrant un résultat durable et qualitatif • Diagnostiquer les désordres et savoir les gérer 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>1 Domaine traditionnel</u> • 1.1 Les enseignements de la norme NF B54-040 <ul style="list-style-type: none"> Termes et définitions Platelage Type1, type2, type3 Classement mécanique des bois de terrasse Conifères C18 C24 Feuillus D24 D30 Tolérances et déformations des lames TD1, TD2 DM1, DM2 Caractéristiques des produits Essences de bois les plus courantes Durabilité Rappel de la norme NF EN 350 Résistance au poinçonnement Rappel des normes XP B 53-669

	<p>NF EN 1534 Taux d'humidité Retrait volumique, Tangentiel, Radial, Total Elancement</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.2 Les principes essentiels d'exécution du DTU 51-4 Règles générales de conception Piégeante, Moyenne, Drainante Ventilation des sous-faces Dimensionnement des lames de platelage Platelage type 1, type 2, type 3 Charges réparties Charges ponctuelles Flèches autorisées Les plots polymères Stabilité et portance des sols Reprise des efforts horizontaux Ancrage Dimensionnement des lambourdes Hauteur, largeur, entraxe Positionnement des lames Jeux inter-lame Jeux en about de lame Fixation des lames de platelage La visserie Nature, Filetage Simple, Double Géométrie Longueur Diamètre Positionnement Reperçage Tolérances dimensionnelles du platelage Finition et entretien • 1.3 Les ventes additionnelles Les produits de retraitement pour la continuité des barrières fongicides et insecticides Le capotage des lambourdes Les outils d'aide à la pose Rondelles polymère de désolidarisation Tasseurs de lames Mèches étagées Alésoir Les produits d'entretien périodique • <u>2 Domaine Non traditionnel</u> • 2.1 Les exclusions du DTU 51-4 Les lames et lambourdes en bois modifiés thermiquement Les lames et lambourdes en bois polymères Les lames et lambourdes en bambous Les fixations invisibles de type clips • 2.2 La réglementation des produits non traditionnels Avis Techniques Documents Techniques d'Application Appréciation Technique d'Expérimentation • 2.3 Les spécificités des composites Stabilité des teintés Résistance aux rayures Retrait longitudinal
--	--

	2.4 Analyse des produits non traditionnels du plan de vente
MOYENS PÉDAGOGIQUES Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours. Travaux pratiques.	

2 PARTIE COMMERCIALE

2.1 ANALYSER LES CARACTERISTIQUES D'UN PROJET ET APPORTER UN CONSEIL TECHNIQUE APPROPRIE SUR LES TECHNIQUES ET LES PRODUITS DE CONSTRUCTION

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none">• Savoir identifier les offres et services à apporter au client• Savoir présenter une offre complète, service compris.• Faire la différence avec ses concurrents	<p>Obtenir les réponses à mes questions</p> <ol style="list-style-type: none">1. Savoir identifier les besoins, motivations et attentes2. Démasquer les non-dits3. Effectuer une prise de note efficaces <p>Valoriser mon offre</p> <ol style="list-style-type: none">1. Valeurs2. Les services3. Les options4. Avantages5. Motivations <p>S'appuyer sur les compétences internes pour valoriser le contenu de mon offre</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES : Jeux et sketches de mise en pratique Alternance d'exposés, d'exercices d'application et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours.</p>	

2.2 DECOUVRIR LES BESOINS D'UN CLIENT ET CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE DANS UNE AGENCE

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none">• Savoir identifier les besoins de mon client• Augmenter la performance et les résultats de mon activité• Gagner en efficacité et en sérénité dans mon métier de vendeur interne en agence ou showroom	<p><u>Séquence 1 : Préparez-vous à devenir un vendeur exceptionnel</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Appliquez les techniques des vendeurs exceptionnels2. Renforcez votre optimisme3. Devenez chanceux professionnel4. Fixez-vous des objectifs motivants5. Transformez vos objectifs en résultats concrets6. Mettez au point votre offre7. Soignez votre image personnelle8. Identifiez vos atouts et vos points d'effort

Séquence 2 : Visez juste à chaque étape du rendez-vous

1. Réussissez votre prise de rendez-vous
2. Préparez votre rendez-vous
3. Réussissez votre prise de contact
4. Fixez le cadre
5. Présentez-vous
6. Découvrez votre client
7. Reformulez les éléments-clés
8. Argumentez efficacement
9. Transformez les objections
10. Négociez pour conclure
11. Atterrissez tranquillement
12. Débriefez le rendez-vous

Séquence 3 : Devenez un développeur et un négociateur hors pair

1. Préparez et optimisez vos relances
2. Préparez-vous aux différents profils de clients
3. Préparez-vous aux réactions difficiles de vos clients
4. Démasquez les techniques des acheteurs
5. Utilisez 7 leviers pour peser dans la négociation
6. Pratiquez l'écoute active et bienveillante
7. Reprogrammez positivement et durablement votre cerveau

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Jeux et sketches de mise en pratique
Alternance d'exposés, d'exercices d'application et de travaux de groupes.
Diaporama.
Remise d'un support de cours.

2.3 COMMUNIQUER AVEC LES CLIENTS, LES INTERLOCUTEURS ET L'ÉQUIPE DE L'AGENCE

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier les bons interlocuteurs et s'approprier les procédures internes • Gérer efficacement et sereinement ma communication en toute circonstance • Gérer efficacement les litiges et les objections au téléphone ou en présentiel • Utiliser en toute circonstance les bons moyens de communication (Téléphone, mail, visio) 	<p>Analyser et maîtriser les principes clés d'une communication performante</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Découvrir les 7 niveaux de la communication 2. Découvrir son style et son mode naturel de communication 3. En comprendre les avantages et les limites 4. Améliorer l'impact de sa communication <p>Mieux se connaître pour comprendre l'origine des difficultés relationnelles</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prendre conscience des écarts de perception entre l'autre et moi 2. Refuser la mauvaise communication par le respect 3. Mieux comprendre et gérer son ressenti avec les outils de l'intelligence émotionnelle 4. S'adapter à son environnement et à ses interlocuteurs 5. Test PAE et Assertivité <p>Bien communiquer et se faire comprendre</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les 4 cerveaux : Savoir utiliser sa communication pour atteindre ses objectifs 2. Communiquer positif en toutes circonstances 3. Mise en pratique sur des situations au quotidien vécues des participants <p>Renforcer son assertivité</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gérer positivement les objections 2. Utiliser les techniques d'argumentation pour convaincre 3. Développer son aisance relationnelle 4. Comprendre ses propres schémas dysfonctionnels et apprendre à modifier son système de pensée 5. Adopter les comportements adaptés <p>Communiquer efficacement par oral et par écrit</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Découvrir la loi des 5 C 2. Ajuster son vocabulaire et ses phrases

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Identifier le meilleur support de communication en fonction du contexte et des enjeux 4. Comprendre ses propres schémas dysfonctionnels et apprendre à modifier son système de pensée 5. Adopter les comportements adaptés <p>Gérer efficacement les litiges et conflits</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendre l'origine d'un conflit 2. Découvrir et maîtriser la méthode AQR 3. Ajuster son comportement, ses attitudes en fonction des valeurs de la société 4. Garder toujours une relation positive avec son interlocuteur
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES : Jeux et sketches de mise en pratique Alternance d'exposés, d'exercices d'application et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours.</p>	

2.4 ORGANISER SES INTERVENTIONS DANS LE CADRE D'UN TRAVAIL EN EQUIPE

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Savoir identifier et hiérarchiser ses priorités • Identifier ses voleurs de temps et y remédier 	<p>Autodiagnostic de la gestion de son temps</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluation de la répartition de son temps par activité et comprendre son propre fonctionnement face au temps 2. Les 10 lois du temps : Pareto, Parkinson... 3. Repérer les voleurs de temps 4. Identifier les comportements porteurs d'efficacité 5. Réagir à la demande de travail supplémentaire <p>Gérer efficacement ses priorités</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distinguer l'urgent de l'important 2. Fixer son organisation sur ses tâches stratégiques 3. Savoir dire « non » <p>Les outils de son organisation personnelle</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Concilier planification et flexibilité 2. Utiliser des outils d'organisation personnelle

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Optimiser ses temps de communication et d'information 4. Tenir compte de sa relation personnelle au temps
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES : Jeux et sketches de mise en pratique Alternance d'exposés, d'exercices d'application et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours.</p>	

2.5 METTRE EN VALEUR ET ANIMER UNE SALLE D'EXPOSITION

OBJECTIFS	CONTENU
<ul style="list-style-type: none"> • Connaitre et mettre en œuvre les bases d'une animation de salle exposition. • Mettre en œuvre les animations produits, fournisseurs et clients. 	<p>Préparez votre show-room</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les bases : l'intérieur et l'extérieur 2. Donnez envie <p>Les clés de l'animation</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Animez la salle 2. Animez les produits / fournisseurs 3. Organiser des évènements 4. Plan d'animation marketing annuel
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES : Alternance d'exposés, d'exercices d'application et de travaux de groupes. Diaporama. Remise d'un support de cours.</p>	