

## PROGRAMME DE FORMATION

### Formation Initiale ouverture Franchise PPF

<b>Public concerné :</b> Franchisés
<b>Durée :</b> 8 jours – 56h
<b>Prérequis :</b> Aucun
<b>Modalités d'inscription et délais</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Inscription 2 mois avant le début de la formation, information par l'équipe animation PPF</li><li>• Confirmation de l'inscription 1 mois avant la date de la formation</li></ul>

#### OBJECTIFS :

- Maitriser DEVIBOX, PPF CONNECT
- Maitriser les produits du catalogue PPF
- Maitriser CAP RENOV, CAP RENO
- Maitriser les aides d'état
- Maitriser la communication des réseaux sociaux
- Maitriser la technique de vente PPF, les financements
- Maitriser l'organisation d'une journée type Franchisé
- Maitriser le mode opératoire Mandataire
- Animer, former mes équipes à vendre et à développer leur réseau de Mandataires
- Gérer, organiser, piloter mon agence par des indicateurs de performance
- Comprendre la démarche RGE

#### INTERVENANTS

- Michael BROCHARD : Présentation modèle opératoire
- Vincent RONDEAU : DEVIBOX – PRODUITS –
- Frédéric BOUCHAIRE : CAP RENOV – PAC RENO – Sourcing – Communication  
Réseaux sociaux – Prise de RDV – Foires et Salons –  
Financement – Technique de vente – Validation des  
Acquis –
- Jordan BODET : PPF CONNECT Vente – PPF CONNECT MLM
- Charlotte BOULENGER : Aides de l'état – Evalutoo
- Sarah BARIANI : Mon réseau de Mandataires
- Jean-Philippe GOUGEON : Gestion Franchise, Organisation

## Première journée

### Matin

- Mode opératoire Franchise PPF
- Utiliser les différentes fonctions du Logiciel DEVIBOX

### Après-midi

- Comprendre les avantages et les caractéristiques de l’Iso combles, planchers pour mieux les vendre
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de l’Assèchement de murs pour mieux les vendre
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de l’ITE – Ravalement – Bardage et Compa hydro color therm pour mieux les vendre

## Deuxième journée

### Matin

- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Tableau électrique
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Ventilation
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Pompes à chaleur

### Après-midi

- Comprendre les avantages et les caractéristiques de PV
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de My light
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Entretien toiture
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Traitement de bois
- Comprendre les avantages et les caractéristiques de Traitement de l’eau

## Troisième journée

### Matin

- Utiliser et maîtriser les fonctionnements de CAP RENOV
- Utiliser et maîtriser les fonctionnements de PAC RENO – Dimensionnement PAC

### Après-midi

- Utiliser et maîtriser les fonctionnements de PPF Connect pour la vente
- Comprendre et maîtriser les différentes aides de l’état et le mode opératoire à respecter
- Mise en situation CAP RENOV

## Quatrième journée

### Matin

- Maitriser le sourcing des nouveaux contacts
- Comprendre les process de communication des différents réseaux sociaux
- Apprendre à développer le plan de vente en actions
- Maitriser la découverte lors de la prise de RDV
- Maitriser le process des Foires et salons
- Maitriser les financements

### Après-midi

- Maitriser les différentes étapes de la technique de vente en R1
  - o Ambiance
  - o Prédécouverte
  - o Découverte prospect
  - o Présentation entreprise
  - o Découverte Besoins
  - o Découverte financement
  - o Dimensionnement
  - o Présentation produits
  - o Positionnement R2
- Mise en situation

## Cinquième journée

### Matin

- Maitriser les différentes étapes de la technique de vente R2
  - o Ambiance
  - o Rappels du R1
  - o Présentation produit détaillée
  - o Annonce de prix
  - o ROI

### Après-midi

- Traiter les objections
- Maitriser les étapes de la conclusion de vente
- Maitriser l'assise de vente
- Maitriser la relance chantier
- Mise en situation

## Sixième journée

### Matin

- Utiliser et maîtriser les fonctionnements de PPF Connect pour le MLM
- Comprendre les enjeux du réseau de mandataire
- Maîtriser les process du Marketing de réseau

### Après-midi

- Maîtriser les différentes étapes d'un Mandatour
  - o Captation des nouveaux mandataires
  - o Réservation du lieu
  - o Validation des inscriptions
  - o Animation du Mandatour
  - o Conclure le contrat

## Septième journée

### Matin

- Former son réseau de Mandataires, clé de la réussite de votre réseau
- Organiser la formation
  - o Présentiel : Organiser des sessions
  - o E-learning : valider la compréhension par les quizz

### Après-midi

- Animer son réseau de Mandataires
  - o Organiser des points réguliers sur
    - apport de formation
    - démonstration
    - Rassurer, encourager, motiver
    - Accompagner

## Huitième journée

### Matin

- Gérer sa Franchise
  - o Organiser son planning technique
  - o Manager ses équipes techniques
  - o Planifier ses actions à court, moyen et long terme
  - o Suivre son BP et ajuster si nécessaire
  - o Analyser ses statistiques et construire son plan d'actions
  - o Piloter les indicateurs de suivi et ajuster son plan d'actions

- Validation des acquis par un quizz final
- FAQ pour répondre aux questions restées en suspens

#### Après-midi

- Interviews des Franchisés pour communication réseaux internes et externes
- Photos pour les signatures de mails et communication interne et externe
- Remise des diplômes

## Méthodes et modalités d'évaluation :

- Mise en pratique à partir de cas du quotidien et échanges entre participants
- Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussites et axes de progrès
- Mise à disposition de documents de synthèse sur les différents sujets abordés
- Étude de cas
- Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions
- Évaluation des acquis par un questionnaire après chaque étape
- Auto-analyse

Un support de cours sera remis à la fin de la formation

*Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de cette formation pour permettre la participation des personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.*

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec l'animateur et entre les participants.

L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation.

De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

- 1) Les évaluations sont faites à partir d'un questionnaire préalable à la formation.
- 2) Une évaluation des acquis avant et après la formation avec mesure des écarts.
- 3) Évaluation à chaud.
- 4) Évaluation 3 mois après la formation par le formé et par le hiérarchique, après mise en œuvre et observation du hiérarchique

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, **une attestation de fin de formation**. Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à la dite formation. Elle reprend : l'intitulé de la formation, les dates ou la période, le nombre d'heures, les objectifs et informe l'apprenant qu'il sera évalué à son poste de travail par sa hiérarchie.