



BYFAB

FORMATIONS

INFORMATION & PROGRAMME
INFORMATION & PROGRAMME

FORMATION PRO DETAILER

INFORMATION & PROGRAMME
INFORMATION & PROGRAMME

L'**objectif d'une action de formation professionnelle** correspond au but précis qu'elle se propose d'atteindre et vise à une évolution des savoirs et des savoir-faire des bénéficiaires de l'action à partir de leurs connaissances, compétences, qualifications et besoins.

Dans votre cas, il s'agit d'**actions de préformation et de préparation à la vie professionnelle dans le cadre d'un projet de création ou de reprise d'une entreprise.**

OBJECTIFS

Partie entrepreneuriale :

- Comprendre les régimes fiscaux liés.
- Connaître les principales aides selon son statut.
- Identifier les démarches pour immatriculer son entreprise.
- Sélectionner les partenaires clés pour son activité.
- Identifier les compétences essentielles du chef d'entreprise.
- Analyser son marché pour optimiser ses ventes.
- Choisir les outils de communication adaptés à son entreprise.
- Valoriser ses atouts dans sa stratégie de développement.
- Déterminer son prix de vente et son coût de revient.
- Maîtriser les techniques de questionnement pour identifier les besoins des clients.
- Appréhender les stratégies de closing, satisfaction et fidélisation.
- Développer et renforcer ses compétences commerciales pour assurer la rentabilité et valoriser son expertise de Detailer.

Partie technique :

- Connaître les bases fondamentales du Detailing.
- Maîtriser chaque étape du processus, de la théorie à la pratique.
- Apprendre l'utilisation des machines de correction.
- Appliquer les techniques lors d'une préparation complète sur un véhicule.
- Acquérir les compétences pour poser les traitements céramique.
- Identifier et utiliser les accessoires adaptés au Detailing.

Sa durée en présentiel est fixée à **5 journées consécutives de 7h chacune** (9h00 - 12h30 / 14h00 - 17h30) soit un total **35h00 dispensées dans nos locaux** au : 1 Impasse du Temple – 38080 L'Isle d'Abeau.

Tarif de la formation : 2000€ HT (exonéré TVA). Ce tarif comprend également un accompagnement ultérieur à distance (téléphone / mails).

Les prérequis / public visé :

- Savoir lire et écrire.
- Formation ouverte à toutes personnes désireuses de se former ou perfectionner au Detailing en vue d'une création ou reprise d'entreprise.
- Nombre de stagiaires maximum par session : 4

Les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en oeuvre :

- Livret – prises de notes par modules remis à chaque stagiaire au début de la formation.
- Support de formation remis après debrief à froid par téléphone à l'issue de la formation.
- Local de 250m2 dédié aux Soins esthétiques automobile (Detailing), outillages spécifiques et produits adaptés.
- Equipements de sécurité fournis (masques – gants – lunettes).
- Formateurs dotés d'une expérience dans le métier de Detailer de 10 années

Les moyens de suivi de la formation :

- Feuilles de présence signées chaque jour / stagiaires / formateurs.
- Suivi des formateurs.
- Mise en pratiques réelles.
- QCM (questions à choix multiples) fin de session.
- Debrief à froid téléphonique.
- Assistance téléphonique ultérieure.

Les modalités d'évaluation des acquis de la formation / validation :

- Évaluation en situations pratiques et théoriques (oral).
- Debrief / Questions – réponses de fin de stage.
- Remise d'une attestation de formation individuelle.

PROGRAMME

Partie entrepreneuriale :

- Différents statuts classiques d'entreprises de Detailing, leurs avantages et inconvénients.
- Connaître son marché, sa concurrence, sa zone de chalandise, ses clients potentiels types.
- Comment se démarquer et mieux vendre.
- Comment se faire connaître et surtout reconnaître.
- Définir son taux horaire – rentabilité.
- Comprendre les principes de la TVA.
- Intégrer les bases de la relation commerciale du métier de Detailer (préparateur esthétique) et mettre en avant ses compétences et son entreprise.
- Comment gérer l'approche prospects – clients -
- Élaboration d'un devis préparer et mener son entretien commercial – négociation – traitement des objections (répondre juste). Comment gérer les éventuelles demandes de remises.
- Valoriser ses services pour préserver ses marges.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Le closing, la satisfaction et la fidélisation.
- Simulations d'entretiens commerciaux pour répondre aux vraies attentes de votre public.
- Jeux de rôles pratico-pratiques. Un seul objectif : satisfaire vos clients

« Considérer son client comme nous aimerions nous-mêmes l'être ! »

Partie Detailing :

- Connaître l'ensemble des bases du Detailing
- Développer chaque étape de la théorie à la pratique.
- Découverte et apprentissage sur les machines de correction.
- Mise en pratique lors d'une préparation complète sur un véhicule.
- Apprentissage des techniques de poses des traitements.
- Connaissance des différents accessoires.

Les moyens de suivi de la formation :

- Feuilles de présence signées chaque jour / stagiaires / formateurs.
- Suivi des formateurs.
- Mise en pratiques réelles.
- QCM (questions à choix multiples) fin de session.
- Debrief à froid téléphonique.
- Assistance téléphonique ultérieure.

Les modalités d'évaluation des acquis de la formation / validation :

- Évaluation en situations pratiques et théoriques (oral).
- Debrief / Questions – réponses de fin de stage.
- Remise d'une attestation de formation individuelle.

PROGRAMME

Partie entrepreneuriale :

- Différents statuts classiques d'entreprises de Detailing, leurs avantages et inconvénients.
- Connaître son marché, sa concurrence, sa zone de chalandise, ses clients potentiels types.
- Comment se démarquer et mieux vendre.
- Comment se faire connaître et surtout reconnaître.
- Définir son taux horaire – rentabilité.
- Comprendre les principes de la TVA.
- Intégrer les bases de la relation commerciale du métier de Detailer (préparateur esthétique) et mettre en avant ses compétences et son entreprise.
- Comment gérer l'approche prospects – clients -
- Élaboration d'un devis préparer et mener son entretien commercial – négociation – traitement des objections (répondre juste). Comment gérer les éventuelles demandes de remises.
- Valoriser ses services pour préserver ses marges.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Le closing, la satisfaction et la fidélisation.
- Simulations d'entretiens commerciaux pour répondre aux vraies attentes de votre public.
- Jeux de rôles pratico-pratiques. Un seul objectif : satisfaire vos clients

« Considérer son client comme nous aimerions nous-mêmes l'être ! »

Partie Detailing :

- Connaître l'ensemble des bases du Detailing
- Développer chaque étape de la théorie à la pratique.
- Découverte et apprentissage sur les machines de correction.
- Mise en pratique lors d'une préparation complète sur un véhicule.
- Apprentissage des techniques de poses des traitements.
- Connaissance des différents accessoires.

- **Module 1 : Moteur**
 - Choix des produits en fonction de l'état du moteur.
 - Choix des accessoires.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 2 : Lavage**
 - Les étapes: roues, passages de roues, rinçage pré-lavage, lavage, essuyage.
 - Quels produits. Explications des différences entre les produits.
 - Quels accessoires. Explications sur les accessoires à utiliser en fonction du véhicule.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 3 : Décontamination**
 - Explications du procédé et de son utilité.
 - Choix et explications sur les différentes méthodes de décontamination et des différents produits.
 - Masquage.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 4 : Evaluation du véhicule / Préparation**
 - Pourquoi évaluer le véhicule.
 - Explications des défauts.
 - Les outils à utiliser.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 5 : Polissage et correction des défauts**
 - Explications en détails.
 - Différences entre les peintures.
 - Explications des différences entre les machines.
 - Explications sur le choix des pads et polishes.
 - Trouver la combinaison en fonction du véhicule.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 6 : Wet Sanding, reprise de défauts localisés, retouches**
 - Explications de l'utilité.
 - Possible ou déconseillé.
 - Quels outils utilisés.
- **Module 7 : Poli-lustrage / suppression de « la peau d'orange »**
 - Explications de l'utilité.
 - Possible ou déconseillé.
 - Quels outils utilisés.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 8 : Les protections**
 - Explications sur les protections : Sealant, cire naturelle, « céramique ».
 - Explications sur les différentes poses.
 - Démonstration et pratique avec pose d'une céramique.
- **Module 9 : La finition**
 - Vue de l'ensemble des finitions à effectuer sur un véhicule.
 - Choix des accessoires et produit à utiliser.
 - Démonstration et pratique.
- **Module 10 : Habitacle**
 - Explications sur les choix des produits en fonction des surfaces.
 - Choix des accessoires en fonction du véhicule.
 - Démonstration et pratique.
- **Debrief / Questions diverses : Partage d'expériences**