

Cuir en ameublement

 **Vendeur – conseil pour sièges en cuir**
(en collaboration avec le CTC)
**Public**

Vendeurs en magasin -
Encadrement des
équipes de vente -
Commerciaux

Durée

2 jours
consécutifs ou non

**Réalisation
de la formation**

Formation
intra-entreprise
organisée à la
demande et sur devis.

Formation
interentreprises CTC
Lyon ou FCBA Paris

Animateurs

Bernard Vitteau (CTC)
et Erik Martin (FCBA)

Objectifs

- Maîtriser les termes techniques liés au matériau cuir.
- Comprendre les problèmes liés à la matière et à la fabrication des sièges en cuir.
- Connaître les réglementations.
- Développer un argumentaire technique de vente.

Programme

- Le cuir ameublement :
 - La peau : structure et caractéristiques.
 - Les grandes étapes de la transformation de la peau en cuir.
 - Les procédés de finition du cuir pour l'ameublement.
 - Les appellations et les caractéristiques principales des cuirs pour l'ameublement.
 - L'entretien.
 - Les problèmes de service après-vente.
- Les sièges en cuir :
 - Connaissances des sièges.
 - Principaux recouvrements ou revêtements de sièges.
 - Les problématiques d'usage.
 - Réglementation et information sur les sièges en cuir.
 - Comment bien argumenter sur les sièges en cuir.