

# 1 – LA FILIERE BOIS

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Recruter du personnel avec peu d'expérience ou pas de connaissance sur le matériau bois
- Favoriser la mobilité interne et accompagner un parcours de reconversion
- Donner des points de repère chiffrés caractérisant les métiers
- Lister les certifications existantes associées aux métiers clés
- Expliquer la politique environnementale de l'entreprise : Ecocertification, RE2020, RSE...

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- identifier la place du bois par rapport aux autres matériaux de construction
- distinguer la 1ère et la 2ème transformation de la filière bois
- connaître la production des principaux produits bois du bâtiment
- identifier l'intérêt du bois dans la construction
- comprendre le rôle écologique du bois
- développer un argumentaire sur le rôle de l'écocertification

**Le programme** :

La forêt

Types de forêts

Répartition des forêts

Peuplements

La sylviculture

L'arbre

Les parties de l'arbre

Singularités des bois sur pied

Principales altérations

Les essences

Définition de la 1ère transformation

Le sciage

Les panneaux

Définition de la 2e transformation

La charpente

La menuiserie

Les parquets

Le bois : rôle économique et écologique

Déforestation et écocertification

### **Les moyens pédagogiques :**

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### **Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation**

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis ;

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### **Contact :**

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 2 – LES ESSENCES DE BOIS AU NEGOCE

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Recruter du personnel avec peu d'expérience ou pas de connaissance sur le matériau bois
- Conduire une veille permanente sur l'évolution des matériaux bois, leur traçabilité, l'évolution des procédés constructifs
- Valoriser les performances environnementales des solutions proposées
- Expliquer la politique environnementale de l'entreprise : Ecocertification, RE2020, RSE...
- Situer son intervention dans le process global de supply-chain et de logistique de l'entreprise

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- reconnaître les essences les plus courantes
- connaître les emplois les plus fréquents des essences
- comprendre l'aptitude au séchage d'une essence de bois
- connaître l'aptitude au traitement de préservation
- effectuer le cubage d'un plot

**Le programme** :

Les essences résineuses : sapin, épicéa, pin maritime, pin sylvestre

Répartition géographique

Description de l'arbre et description du bois

Fiches techniques et emplois

Autres essences :

Mélèze

Red Cedar

Douglas

Les essences feuillus : chêne, hêtre, châtaignier, peuplier

Répartition géographique

Description de l'arbre et description du bois

Fiches techniques et emplois

Les essences exotiques

Essences les plus courantes

Singularité

L'importance du séchage

Plots et avivés

Calcul cubage

Fiches techniques et emplois

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 3 – LE BOIS ET SA DEGRADATION

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Accompagner l'équipe commerciale sur une montée en compétence dans un domaine d'expertise
- Savoir analyser la demande, les projets des clients qui ont des exigences accrues de qualité et de fiabilité, connaître les usages et mobiliser l'expertise technique
- Favoriser le partage des bonnes pratiques au sein de l'équipe

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- définir ce qu'est un bois commercialement sec
- connaître les champignons lignivores rencontrés dans le bois en œuvre
- reconnaître les dégâts des insectes du bois
- reconnaître les dégâts des termites
- expliquer la "loi termite"

**Le programme** :

Les caractéristiques physiques  
Humidité  
Variations dimensionnelles  
Masse volumique  
L'utilisation d'un humidimètre  
Le séchage du bois

Champignons lignivores

Caractéristiques  
Conditions de développement  
Principaux champignons

Insectes

Les insectes xylophages de bois frais  
Les insectes nidificateurs  
Les insectes xylophages de bois d'œuvre

Termites

Mécanismes d'infestation  
Aspect des dégâts  
Durabilité naturelle des bois  
Traitement et protection

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 4 – LA MISE EN ŒUVRE DU BOIS

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Recruter du personnel avec peu d'expérience ou pas de connaissance sur le matériau bois
- Favoriser la mobilité interne et accompagner un parcours de reconversion
- Accompagner l'équipe commerciale sur une montée en compétence dans un domaine d'expertise
- Lister les certifications existantes associées aux métiers clés
- Valoriser les performances environnementales des solutions proposées
- Accompagner le développement de démarches apprenantes, de formations en situation de travail au sein de l'agence
- Favoriser le partage des bonnes pratiques au sein de l'équipe

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- comprendre la démarche pour mettre en œuvre une solution "bois durable" dans l'ouvrage
- identifier les exigences réglementaires, normatives et de durée de vie
- intégrer la notion de durée de service dans son argumentaire
- connaître l'emploi des bois dans la construction

**Le programme** :

Définir l'ouvrage et son environnement

Identifier les exigences

Choisir les solutions techniques

Les normes essentielles durabilité/préservation

Les classes d'emploi

La durabilité naturelle du bois

Comprendre la notion de bois parfait à duramen différencié

La durabilité conférée

Les procédés de traitement

Les classes d'imprégnabilité

Recommandations générales de mise en œuvre des bois

La durée de service

Focus sur le traitement préventif

Le traitement classe 2

Le bois traité par autoclave

Normes et DTU de référence

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 5 – INITIATION A LA CHARPENTE

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Recruter du personnel avec peu d'expérience ou pas de connaissance sur le matériau bois
- Lister les certifications existantes associées aux métiers clés
- Savoir analyser la demande, les projets des clients qui ont des exigences accrues de qualité et de fiabilité, connaître les usages et mobiliser l'expertise technique
- Accompagner les clients dans l'évolution des normes et des réglementations

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- définir le rôle d'une charpente
- connaître la terminologie
- définir les critères de dimensionnement
- connaître les points essentiels de l'Eurocode bois construction
- expliquer la RE2020 et le cadre réglementaire

**Le programme** :

Définitions et terminologie

Les différents types de charpentes

Charpente traditionnelle

Charpente industrielle (fermettes)

Les structures en bois lamelle colle

Les structures en bois massif abouté

Notions sur les assemblages

Les résistances mécaniques

Les déformations du bois en flexion

Sécurité et dimensionnement

Comprendre les charges permanentes et temporaires

L'Eurocode

Les normes et les DTU de référence

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 6 – LES BOIS RESINEUX EN CHARPENTE

---

**Public :** personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis :** aucun

**Objectifs opérationnels :** les bénéfices pour l'entreprise

- Accompagner l'équipe commerciale sur une montée en compétence dans un domaine d'expertise
- Conduire une veille permanente sur l'évolution des matériaux bois, leur traçabilité, l'évolution des procédés constructifs
- Développer et valoriser l'offre de services bois de l'entreprise : qualité du conseil, disponibilité des produits, les offres en cours, anticipation et gestion des réclamations
- Evaluer l'intensification de l'environnement concurrentiel qui favorise la comparaison entre les offres proposées

•

**Objectifs pédagogiques :** à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- définir le concept de bois du Nord
- donner des domaines d'utilisation pour les divers choix des sciages
- identifier les singularités de structure et les altérations
- expliquer les règles de classement des sciages résineux
- expliquer le marquage CE pour les bois de construction
- faire des conversions m3, ml, m2, unité

**Le programme :**

Définition et origine d'approvisionnement

Les bois de France

Les bois d'Allemagne

Les bois du Nord

Marques et marteaux

Classements des sciages résineux

Terminologie du sciage

Singularités de structure : (nœuds, fentes, entre écorce, pente du fil, ...)

Altérations : (pourritures, dégâts d'insectes...)

Particularités de débit : (flache, déformation, gerces de séchage)

Classement esthétique et classement mécanique

Le marquage CE

Sections et longueurs

Dimensions courantes

Spécificités bois d'import

Points clés : argumentaires commerciaux

Calcul des prix : formules et conversions

m3, m2, ml, unité

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 7 – LES PANNEAUX

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Accompagner l'équipe commerciale sur une montée en compétence dans un domaine d'expertise
- Conduire une veille permanente sur l'évolution des matériaux bois, leur traçabilité, l'évolution des procédés constructifs
- Développer et valoriser l'offre de services bois de l'entreprise : qualité du conseil, disponibilité des produits, les offres en cours, anticipation et gestion des réclamations
- Evaluer l'intensification de l'environnement concurrentiel qui favorise la comparaison entre les offres proposées
- Situer son intervention dans le process global de supply-chain et de logistique de l'entreprise

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- comprendre le classement d'aspect
- expliquer la mise en œuvre
- les emplois dans le bâtiment
- connaître les normes et DTU

**Le programme** :

Description et caractéristiques

La mise en œuvre

Domaine d'emploi et utilisation

Les panneaux contreplaqués

Les panneaux de particules

Les panneaux de fibres de bois de moyenne densité (MDF)

Les panneaux OSB

Les panneaux composites

Les marques de qualité des panneaux (CTB S ; CTB H ; CTB X ....)

Normes et DTU de référence

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 8 – LES PARQUETS

---

**Public** : personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis** : aucun

**Objectifs opérationnels** : les bénéfices pour l'entreprise

- Accompagner l'équipe commerciale sur une montée en compétence dans un domaine d'expertise
- Conduire une veille permanente sur l'évolution des matériaux bois, leur traçabilité, l'évolution des procédés constructifs
- Savoir analyser la demande, les projets des clients qui ont des exigences accrues de qualité et de fiabilité, connaître les usages et mobiliser l'expertise technique
- Evaluer l'intensification de l'environnement concurrentiel qui favorise la comparaison entre les offres proposées
- Situer son intervention dans le process global de supply-chain et de logistique de l'entreprise

**Objectifs pédagogiques** : à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- développer un argumentaire commercial pour prescrire du parquet
- conseiller son client sur le produit adapté
- conseiller sur l'humidité des locaux et du parquet
- expliquer les causes de sinistres
- connaître les normes et les DTU

**Le programme** :

Définitions et Terminologie  
Les différents types de parquet  
Les formats et dimensions  
Les essences employées  
Mode de pose des parquets  
Les classements des revêtements de sol  
Opérations de pose des parquets  
Finition des parquets  
Le choix des parquets  
Normes et DTU de référence

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités de structure, comprendre les étiquettes sur les colis, réaliser des calculs de cubage

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)



## 9 – REGLEMENTATION, NORMALISATION ET CERTIFICATIONS

---

**Public :** personnel expérimenté du négoce et de la GSB

**Prérequis :** connaissance de la filière bois

**Objectifs opérationnels :** les bénéfiques pour l'entreprise

- Lister les certifications existantes associées aux métiers clés
- Savoir analyser la demande, les projets des clients qui ont des exigences accrues de qualité et de fiabilité, connaître les usages et mobiliser l'expertise technique
- Valoriser les performances environnementales des solutions proposées
- Accompagner les clients dans l'évolution des normes et des réglementations
- Expliquer la politique environnementale de l'entreprise : Ecocertification, RE2020, RSE...

**Objectifs pédagogiques :** à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- distinguer une norme fondamentale et une norme de spécification
- comprendre la notion de norme française homologuée
- définir un DTU
- définir ce qu'est un Avis Technique
- expliquer le Règlement des Produits de Construction RPC

**Le programme :**

- Les textes législatifs et réglementaires : les lois, les décrets, les arrêtés, les circulaires
- les différents types de normes NF EN
- les DTU (Documents Techniques Unifiés)
- le Règlement sur les Produits de Construction (RPC) : le marquage CE et la déclaration de performance
- La RE2020
- La loi « termites » ; La loi n°99-471 du 8 juin 1999
- La loi Alur
- L'écocertification et la traçabilité des bois (PEFC et FSC)
- Les certifications courantes

**Les moyens pédagogiques :**

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, identifier les singularités, comprendre les étiquettes sur les colis

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

## Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 1 journée

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement)

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS

Ronan MAHUAS

107, avenue Jeanne d'Arc

33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)

## 10 – LA NEGOCIATION COMMERCIALE APPLIQUEE AU BOIS

---

**Public :** personnel du négoce et de la GSB en contact avec le client

**Prérequis :** aucun

**Objectifs opérationnels :** les bénéfiques pour l'entreprise

- Recruter du personnel avec peu d'expérience ou pas de connaissance sur le matériau bois
- Favoriser la mobilité interne et accompagner un parcours de reconversion
- Savoir analyser la demande, les projets des clients qui ont des exigences accrues de qualité et de fiabilité, connaître les usages et mobiliser l'expertise technique
- Développer et valoriser l'offre de services bois de l'entreprise : qualité du conseil, disponibilité des produits, les offres en cours, anticipation et gestion des réclamations
- Evaluer l'intensification de l'environnement concurrentiel qui favorise la comparaison entre les offres proposées
- Valoriser les performances environnementales des solutions proposées

**Objectifs pédagogiques :** à l'issue de la formation, les participants seront capables de

- connaître leur plan de vente bois
- faire preuve de professionnalisme
- découvrir les besoins du client
- savoir présenter et argumenter
- savoir faire face aux objections
- savoir conclure

**Le programme :**

Introduction à la vente  
La connaissance du métier et des marchés  
La préparation de la vente  
La qualité du contact avec les clients professionnels et particuliers  
Phases de l'entretien de vente  
La réfutation des objections  
L'argumentation et la positive attitude  
La psychologie appliquée à la vente  
Les types de négociation  
La négociation à dominante acheteur  
Les conditions de vente en magasin, sur la route

### Les moyens pédagogiques :

- Partie théorique en salle, échange permanent avec l'animateur et une partie opérationnelle avec des visites sur le parc à bois et en magasin
- Mise en pratique immédiate : les participants pourront manipuler les différents matériaux bois, comprendre les étiquettes sur les colis, être en situation vendeur/acheteur

Résultats : Apprentissage facilité, écoute renforcée, adhésion plus importante

### Les modalités de mise en œuvre et d'évaluation

- Possibilité de formation sur site par module de ½ journée afin de s'adapter au plus près des besoins de l'entreprise et d'identifier les contraintes d'organisation
- Evaluation en début et en fin de module
- Questionnaire de satisfaction de la formation par les stagiaires

Résultats : Formation qui porte principalement sur le plan de vente de l'entreprise, orientée en fonction de sa clientèle, formation adaptée aux collaborateurs, des acquis mesurables

**Formateur :** Ronan MAHUAS

**Durée :** 2 jours

**Lieu :** organisée dans l'entreprise, à la demande et sur devis

- ✓ *Délai de réponse sous 48 heures et mise en œuvre sous quinze jours minimum après la signature de la convention de formation*
- ✓ *Pour les personnes en situation de handicap, possibilité d'adapter et de définir les modalités en amont de la formation*

Forfait jour : à partir de 1 200 € HT (hors frais de déplacement) ;

Les formations Good Wood : souples, sur mesures, interactives, opérationnelles

### Contact :

Sté AUDIBOIS  
Ronan MAHUAS  
107, avenue Jeanne d'Arc  
33000 BORDEAUX

Tel : 06 80 60 85 33

Mail : [ronan.mahuas@orange.fr](mailto:ronan.mahuas@orange.fr)

GOOD WOOD FORMATION

[Good Wood - Savoir bien vendre ses produits bois \(goodwood-formation.fr\)](http://goodwood-formation.fr)

