BRICODIS

OLIVIER • CONTRÔLER LA DÉCOUVERTE

2 minutes : jouer le client avec le cas de D01. Écouter les questions. Le vendeur utilise uniquement la branche utile de D02.

F01 • PLOMBERIE

Le vendeur distingue débit, hauteur et pression ; demande le trajet et l'usage simultané ; ne choisit pas sur les kW seuls.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F02 • OUTILLAGE

Le vendeur fait préciser opération, matériau, dimensions et fréquence ; contrôle l'accessoire et la gamme batterie ; ne vend pas sur les watts seuls.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F03 • PEINTURE

Le vendeur identifie support, état et exposition ; mesure la surface ; justifie préparation, finition et quantité sans rendement inventé.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F04 • CARRELAGE

Le vendeur distingue sol/mur et sec/mouillé ; demande trafic, support et dimensions ; contrôle destination, lot et quantité.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

Acquis : les critères utiles ont été demandés, le besoin est reformulé et un complément compatible est justifié. Une mesure ou une compatibilité inventée est à reprendre.

BRICODIS

OLIVIER • CONTRÔLER LA DÉCOUVERTE

2 minutes : jouer le client avec le cas de D01. Écouter les questions. Le vendeur utilise uniquement la branche utile de D02.

F05 • SANITAIRE

Le vendeur demande encombrement et raccordements ; distingue cotes extérieures et découpe ; vérifie fixation et contenu.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F06 • ÉLECTRICITÉ

Le vendeur distingue W, V, distance et conditions de pose ; ne déduit pas un calibre de la seule section ; sépare watts et lumens.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F07 • QUINCAILLERIE

Le vendeur demande support, poids chargé et effort ; distingue fixation et collage ; ne promet pas une charge sans conditions documentées.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F08 • SOLAIRE

Le vendeur relève quantité, puissance, durée et simultanéité ; distingue W/Wh ; demande réseau, autonomie, ombres et existant.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

Acquis : les critères utiles ont été demandés, le besoin est reformulé et un complément compatible est justifié. Une mesure ou une compatibilité inventée est à reprendre.

BRICODIS

OLIVIER • CONTRÔLER LA DÉCOUVERTE

2 minutes : jouer le client avec le cas de D01. Écouter les questions. Le vendeur utilise uniquement la branche utile de D02.

F09 • PORTES ET SERRURES

Le vendeur demande cotes utiles et sens vu depuis une face précisée ; distingue axe/entraxe ; compare le mécanisme existant.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F10 • REVÊTEMENTS

Le vendeur repère support, ancienne couche, pente, relevés et évacuations ; distingue surface brute et utile ; propose un système cohérent.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

F11 • CLIMATISATION

Le vendeur relève longueur, largeur, hauteur, soleil, occupants et pose ; ne choisit pas sur la surface seule ; distingue clim et ventilation.

☐ Acquis ☐ À revoir Date : _____ Vendeur : _____

Acquis : les critères utiles ont été demandés, le besoin est reformulé et un complément compatible est justifié. Une mesure ou une compatibilité inventée est à reprendre.