AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Devenir Technico-Commercial Bois : Maîtriser le Matériau, Convaincre les Bâtisseurs

Lien : https://afrique-formation.com/formation/devenir-technico-commercial-bois-maitriser-le-materiau-convaincre-les-batisseurs

Afrique Formation

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA124

CATÉGORIE
Exploitation et Gestion Forestière

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les essences de bois et leurs propriétés pour conseiller le produit adapté à l'usage (Classe d'emploi)
- Différencier les produits de construction bois (Sciages, BLC, CLT, Panneaux) et leurs applications
- Maîtriser les unités de mesure (m3, m²) et calculer des quantitatifs pour un devis
- Argumenter sur les avantages techniques et environnementaux du bois (Bas carbone, RE2020)
- Mener un entretien de vente B2B complet : découverte, argumentation, traitement des objections
- Réaliser une offre de prix rentable en maîtrisant les marges commerciales
- Négocier avec des professionnels du bâtiment (artisans, entreprises générales)
- Prescrire des solutions bois auprès des architectes et bureaux d'études
- Gérer le suivi logistique et les litiges qualité pour fidéliser la clientèle

POUR QUI ?

- Futurs Technico-Commerciaux en Négoce de matériaux ou de bois (Formation initiale ou alternance)
- Commerciaux sédentaires (Vendeurs comptoir) souhaitant évoluer vers l'itinérance
- Professionnels du bois (Menuisiers, Charpentiers) en reconversion vers la vente
- Commerciaux généralistes BTP souhaitant se spécialiser dans la filière bois
- Assistants administration des ventes (ADV) dans la filière bois

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / La Filière Forêt-Bois : De l'arbre au produit fini

- Comprendre le cycle du bois : sylviculture, exploitation, scierie, transformation
- Les acteurs du marché : propriétaires, scieurs, industriels, négoces, artisans
- Les enjeux actuels : disponibilité de la ressource, bois local vs import, carbone

2 / Technologie du matériau Bois

- Anatomie et propriétés physiques : densité, hygroscopie, retrait/gonflement
- Reconnaissance des principales essences : Résineux (Sapin, Épicéa, Douglas) et Feuillus (Chêne, Hêtre)
- Durabilité naturelle et conférée : les classes d'emploi (1 à 5) et traitements (autoclave, THT)

3 / Les produits de sciage et de structure (1ère transformation)

- Terminologie des sciages : avivés, plots, bastings, chevrons, volige
- Classement mécanique des bois de structure (C18, C24, D30) et marquage CE
- Cubage et unités de vente : m3, ml, m² (savoir convertir rapidement)

4 / Les produits d'ingénierie et de construction bois (2ème transformation)

- Bois massif abouté (KVH) et Bois Lamellé Collé (BLC) : grandes portées et stabilité
- Panneaux de structure : CLT (Cross Laminated Timber), OSB, Contreplaqué
- Poutres en I et LVL : solutions pour planchers et murs ossature bois (MOB)

Afrique Formation

5 / Les produits d'aménagement et de revêtement

- Bardages extérieurs : profils, essences, finitions (saturateur, peinture)
- Terrasses bois et composites : choix des lames et systèmes de fixation
- Parquets et lambris : types de pose (flottant, collé) et classe d'usage

6 / Réglementation et Environnement

- La RE2020 et l'analyse du cycle de vie (ACV) : le bois comme puits de carbone
- Les certifications de gestion durable : PEFC, FSC et Bois de France
- Les normes incendie (Euroclasses) et acoustiques appliquées au bois

7 / Le rôle du Technico-Commercial dans la filière

- Missions : prospection, conseil technique, chiffrage, suivi de chantier
- Typologie des clients B2B : Charpentiers, Menuisiers, Constructeurs MOB, Architectes
- Organisation de la tournée et gestion du CRM (Customer Relationship Management)

8 / Préparer sa vente : La découverte active

- Analyser le potentiel client avant la visite (chantier en cours, solvabilité)
- Questionner pour comprendre le besoin technique : portée, charge, esthétique, budget
- Identifier les décideurs et le circuit de décision (Prescripteur vs Acheteur)

9 / L'argumentaire technique (Vente conseil)

- Traduire les caractéristiques techniques (C24, Classe 4) en bénéfices client (Sécurité, Durabilité)
- Utiliser la méthode SONCAS pour adapter le discours au profil psychologique
- Proposer des variantes techniques (ex: BLC au lieu de massif) pour optimiser le projet

10 / Le chiffrage et l'offre commerciale

- Élaboration du devis : calcul des quantités (calepinage sommaire), transports, prestations

Afrique Formation

- Construction du prix de vente : prix d'achat, coefficient de marge, remises
- Présentation de l'offre : valoriser le service et la disponibilité

11 / La négociation commerciale et le Closing

- Défendre ses marges face aux objections prix ("C'est trop cher !")
- Négocier des contreparties (volume, délai de paiement, exclusivité)
- Verrouiller la commande : techniques de conclusion et signature

12 / La prescription auprès des Architectes et Maîtres d'œuvre

- Comprendre le langage de l'architecte : CCTP, esthétique, performance
- Apporter une expertise en amont du projet pour orienter les choix (prescription)
- Fournir les outils d'aide à la conception (objets BIM, échantillons)

13 / Suivi logistique et SAV

- Gestion des approvisionnements et délais de livraison chantier
- Réception des marchandises et conformité (taux d'humidité, aspect)
- Gestion des litiges : non-conformité, reprises, avoirs

14 / Fidélisation et développement du portefeuille

- Suivi de la satisfaction client après chantier
- Ventes additionnelles (Cross-selling) : vendre la quincaillerie et les produits de finition
- Animation du réseau : journées techniques, visites d'usine

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés