



PROGRAMME DE FORMATION

Detailing : Parcours Pro

Création & Gestion d'un Centre de

Detailing Durée : 10 jours (70h) Mis à jour :

08/2025 Taux de Satisfaction : 100%

Tarif : 5500€ TTC (individuel)

Public visé : Entrepreneurs, porteurs de projet souhaitant créer une structure pérenne, optimiser la rentabilité et développer une marque reconnue dans le detailing.

Prérequis : Aucun, mais une forte motivation entrepreneuriale est recommandée.

Format : Groupe 4 max - Individuel possible

Objectif général : Acquérir l'ensemble des compétences techniques, commerciales, et de gestion nécessaires pour piloter un centre de detailing, de la production à la satisfaction client.

Objectifs pédagogiques opérationnels : À l'issue des 10 journées, le stagiaire sait :

1. Maîtriser et optimiser l'ensemble des processus techniques de detailing (intérieur/extérieur).
2. Diagnostiquer et vendre des prestations à haute valeur ajoutée (y compris des prestations de polissage, même si non pratiquées en profondeur).
3. Construire un business plan et une stratégie de prix.
4. Développer une stratégie marketing et de communication (réseaux sociaux, branding).
5. Organiser le flux de travail (workflow) et l'aménagement d'un local.
6. Gérer la relation client de A à Z (CRM, SAV, fidélisation).
7. Sélectionner ses fournisseurs et gérer ses stocks de produits.

Programme horaire détaillé (70h) :

- SEMAINE 1 : MAÎTRISE OPÉRATIONNELLE
 - Jours 1-2 : Synthèse et optimisation des techniques de detailing intérieur & extérieur.
 - Jour 3 : Diagnostic Avancé & Vente de Prestations Complexes : Apprendre à inspecter un vernis (PTG, lampes), identifier les défauts et vendre la prestation de polissage adéquate (sans l'exécuter). Vente de traitements céramiques professionnels.
 - Jour 4 : Prestations Spécialisées : Detailing moteur, traitement des capotes de cabriolets, polissage des vitres.
 - Jour 5 : Qualité & Productivité : Mise en place de check-lists de contrôle qualité. Techniques pour optimiser son temps.

- SEMAINE 2 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE
 - Jour 6 : Business Plan & Statut Juridique : Définir son projet, ses objectifs financiers. Choisir sa structure (micro, SASU...).
 - Jour 7 : Marketing & Image de Marque : Créer son nom, son logo. Stratégie pour les réseaux sociaux (Instagram, Facebook), importance de la photographie.
 - Jour 8 : Stratégie de Prix & Gestion : Calculer son seuil de rentabilité, créer sa grille tarifaire complète. Sélection des fournisseurs.
 - Jour 9 : Gestion de la Relation Client : Utiliser un CRM simple, gérer les plannings, traiter les litiges, créer un programme de fidélité.
 - Jour 10 : Projet Final : Chaque stagiaire présente son projet de centre (concept, tarifs, stratégie marketing). Bilan et remise du certificat.

Compétences visées : Compétences techniques expertes, stratégie d'entreprise, marketing, vente, gestion opérationnelle et financière.

Méthodes : Ateliers pratiques, études de cas, construction de projet, coaching business.

Évaluation : Élaboration et soutenance d'un projet complet de création de centre de detailing.

Matériel : Ensemble du matériel de detailing, logiciels de devis/facturation, outils de diagnostic (PTG, nuancier).

Livrables : Business plan type, trame de grille tarifaire experte, plan de communication pour le lancement, check-lists de gestion.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR

Article 1 – Objet

Le présent règlement intérieur a pour objet de définir les règles générales et permanentes de fonctionnement applicables au sein de **BIIIG Academy**. Il s'impose à tous les stagiaires dès leur entrée en formation.

Article 2 – Hygiène et sécurité

- Les stagiaires doivent se conformer aux consignes de sécurité données par le formateur.
- Le port d'une **tenue adaptée** (vêtements de travail, chaussures fermées) est obligatoire.
- Toute consommation d'alcool ou de substances prohibées est strictement interdite.

Article 3 – Comportement

- Les stagiaires s'engagent à adopter un comportement respectueux envers les formateurs, le personnel et les autres stagiaires.
- Les violences verbales ou physiques, ainsi que tout comportement perturbateur, entraînent une exclusion immédiate sans remboursement.

Article 4 – Assiduité et ponctualité

- Les stagiaires doivent respecter les **horaires fixés** : 9h00 – 12h00 / 13h00 – 17h00.
- Les formations individuelles peuvent être adaptées en fonction des contraintes du stagiaire (sur demande).
- Toute absence doit être justifiée.

Article 5 – Matériel pédagogique

- Le matériel confié reste la propriété de **BIIIG Academy**.
- Toute dégradation volontaire donnera lieu à une facturation.

Article 6 – Propriété intellectuelle

Les supports pédagogiques remis aux stagiaires sont **strictement protégés** par le Code de la propriété intellectuelle.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

FORMATIONS BIIIG ACADEMY

1. Inscription

- L'inscription devient définitive après réception du **contrat de formation signé** et du versement d'un **acompte de 50 %** (sauf financement FAFCEA, OPCO ou France Travail).
- Le solde doit être réglé **15 jours calendaires avant le début de la formation**.

2. Prix et financement

- **Tarif** : 1 347 € TTC (groupe : 449 €/jour) • 1 665 € TTC (individuel : 555 €/jour)
- Les repas sont à la charge du stagiaire (possibilités à proximité : **Super U, pizzeria, restaurants**).

3. Lieu de formation

Formations dispensées à : **BIIIG Academy – 1b rue de Sarlat, 67920 Sundhouse**

- Gare SNCF : **Sélestat** (15 km, environ 15 minutes en voiture).

4. Annulation et rétractation

- **Par le stagiaire** : o Annulation possible jusqu'à **30 jours avant** le début de la formation : remboursement intégral des sommes versées.
o Moins de 20 jours : aucun remboursement ne sera effectué.
- **Par BIIIG Academy** : o En cas de force majeure ou nombre insuffisant de stagiaires, la formation pourra être annulée ou reportée. Le stagiaire sera remboursé intégralement.

5. Responsabilité

- BIIIG Academy ne pourra être tenue responsable des pertes, vols ou détériorations d'objets personnels.
- Chaque stagiaire doit être couvert par une assurance responsabilité civile.

6. Propriété intellectuelle

Les contenus pédagogiques, supports, cours et documents remis restent la propriété exclusive de **Laurent Scrementi © 2025**. Toute reproduction ou diffusion est interdite sans autorisation expresse.

7. Litiges

Tout litige non résolu à l'amiable sera porté devant les juridictions compétentes de Strasbourg.

Date et Signature

Le stagiaire reconnaît avoir pris connaissance du règlement intérieur et des CGV et s'engage à les respecter.

Renvoyer les documents par retour de mail daté, signé et paraphé à chaque page à :
formations@misterbigdetailing.com