



PROGRAMME DE FORMATION

Detailing : Parcours Pro

Detailing 360° : Technique & Vente

Durée : 5 jours (35 h) Mis à jour : 08/2025

Taux de Satisfaction : 100%

Tarif : 2 225 € TTC (Groupe) - 2 775 € TTC (individuel)

Public visé : Porteurs de projet, créateurs d'entreprise, professionnels souhaitant proposer une offre de detailing complète (intérieur & extérieur) et rentable.

Prérequis : Aucun.

Format : Groupe 4 max - Individuel possible

Objectif général : Maîtriser les fondamentaux de la préparation esthétique intérieure et extérieure et acquérir les bases de la création d'offres commerciales pour lancer son activité.

Objectifs pédagogiques opérationnels : À l'issue des 5 journées, le stagiaire sait :

1. Exécuter un detailing intérieur complet (vapeur, injection-extraction, détachage).
2. Exécuter un detailing extérieur complet (lavage, décontamination, protection).
3. Réaliser des prestations complémentaires (rénovation phares, réparation tissu).
4. Combiner les prestations pour créer des offres commerciales cohérentes.
5. Calculer le temps et le coût d'une prestation pour établir un devis.
6. Conseiller un client et argumenter la valeur de ses prestations.

Programme horaire détaillé (35h) :

- JOUR 1 - Detailing Intérieur : Surfaces Dures & Vapeur
 - Diagnostic, aspiration profonde, nettoyage des plastiques, utilisation du nettoyeur vapeur.
- JOUR 2 - Detailing Intérieur : Textiles & Rénovation
 - Shampoing des sièges/moquettes (injecteur-extracteur), nettoyage du plafonnier, réparation trou de cigarette.
- JOUR 3 - Detailing Extérieur : Lavage & Décontamination
 - Nettoyage des jantes, pré-lavage, lavage sécurisé, décontamination chimique et mécanique complète.
- JOUR 4 - Detailing Extérieur : Embellissement & Protection
 - Rénovation des phares, application d'un lustrant et pose d'une protection synthétique ou céramique "light".
- JOUR 5 - Stratégie Commerciale & Synthèse
 - Matin : Atelier création d'offres : définir 3 packs (ex: "Nettoyage Prestige", "Préparation Vente", "Protection Neuve"). Calculer les tarifs.
 - Après-midi : Simulation de relation client (accueil, diagnostic, devis). Prise de photos "vendeuses". Bilan de la semaine et remise des attestations.

Compétences visées : Maîtrise des process intérieur/extérieur, création d'offres, chiffrage, bases de la vente.

Méthodes : ≈ 10% théorie / 90% pratique et ateliers de mise en situation.

Évaluation : Mise en situation sur un projet de "préparation vente" (intérieur/extérieur), création et soutenance d'une grille tarifaire.

Matériel : Ensemble du matériel des formations Intérieur et Extérieur.

Livrables : Grille tarifaire modèle, trames de devis, fiches descriptives pour 3 offres de service.

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