



PROGRAMME DE FORMATION

Réparations & Recoloration du Cuir

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 : Professionnels visant la standardisation de leurs process, la gestion de chantiers complets (intérieur complet) et le développement d'une offre commerciale rentable.

Prérequis : Avoir suivi le module "Réparations & Recoloration" ou justifier d'une expérience solide.

Format : Groupe 4 max - Individuel possible

Objectif général : Standardiser les process pour la recoloration complète, maîtriser les réparations complexes et structurer une offre de service (devis, marges, SAV) pour garantir la satisfaction client.

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

1. Gérer une préparation lourde et des réparations complexes (griffures profondes, éraflures multiples).
2. Organiser un chantier de recoloration complète (sièges, banquettes) et uniformiser le grain.
3. Choisir et appliquer le vernis adéquat (mat/satin/brillant) pour garantir la résistance (abrasion, UV).
4. Cartographier les teintes d'un véhicule pour des interventions futures.
5. Établir un devis précis et calculer ses marges.
6. Définir des packs de prestation, des garanties et assurer le suivi client (SAV).

Programme horaire détaillé (35h) :

- **JOUR 1 & 2 - Chantiers Complexes**
 - Diagnostic et stratégie sur un intérieur complet.
 - Pratique intensive : Démontage partiel, préparation lourde et réparations complexes en série.
- **JOUR 3 - Recoloration Complète**
 - Pratique : Process de recoloration d'un siège complet, puis d'une banquette.
 - Techniques pour uniformiser le rendu et le grain sur de grandes surfaces.
- **JOUR 4 - Finitions & Durabilité**
 - Théorie et pratique des vernis haute performance (anti-UV, anti-abrasion).
 - Tests de résistance et contrôle qualité selon un cahier des charges professionnel.
- **JOUR 5 - Stratégie Commerciale**
 - Atelier : Création de devis, calcul des coûts et des marges.
 - Définir son offre : packs (entretien, rénovation), garanties.
 - Gestion du SAV et de la relation client. Bilan et remise des attestations.

Compétences visées : Maîtrise complète du process technique, chiffrage, vente, gestion de la qualité et du SAV.

Méthodes : ≈ 10% théorie / 90% pratique et études de cas.

Évaluation : Mise en situation sur un projet complet (intérieur), création d'un dossier commercial (devis, argumentaire).

Matériel : Intérieurs de véhicules complets, matériel de test de résistance.

Livrables : Tram de devis, grille tarifaire modèle, argumentaire de vente, fiches de suivi client.

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