



## Intitulé de la formation :

### SERRURIER DEPANNEUR INSTALLATEUR

#### Les objectifs de la formation :

Former des adultes souhaitant acquérir le métier de serrurier dépanneur grâce à une formation intensive et pratique dans le cadre d'une obtention finale d'une certification reconnue d'état au RNCP de Niveau 4.

#### Public :

Tout public adulte.

#### Pré-requis :

Il n'y a aucun pré requis pour pouvoir intégrer la formation.

#### Moyens pédagogique mis en œuvre :

Pratique intensive, outillages, centre de formation et support de cours interactif.

#### Moyens d'encadrement :

Formateurs expérimentés et professionnels.

#### Lieu de formation :

18 rue des entrepreneurs, 91560 Crosne

#### Durée de l'action :

120 heures

### LA FORMATION INTÉGRALE

#### Formation d'approche générale :

- Explication du mode général du fonctionnement des serrures.
- Présentation des marques.
- Explication des différentes particularités des marques.
- Méthodologie de travail, montage, démontage.
- Reconnaissance des différents cylindres.
- Reconnaissance de différentes serrures.
- Présentation des marques.

## Outillages et équipements :

- Etablissement d'une liste de l'équipement de base.
- Formation sur l'utilisation des différents outils.
- Formation sur l'utilisation des différents types de visserie.
- Formation sur les techniques de perçage.
- Formation sur les différents types de fixation.
- Organisation des véhicules d'intervention.

## Ouverture de porte claquée :

- Initiation à la palpation de la porte.
- Evaluation du jeu de la porte.
- Principe d'élargissement des jeux entre le bâti et la porte.
- Formation à l'aveugle du positionnement du demi-tour.
- Formation des techniques d'ouverture de porte claquée à la radio.
- Formation des techniques d'ouverture de porte claquée au cintre.
- Formation des techniques d'ouverture de porte claquée.
- Formation sur les techniques de débrayage du cylindre.
- Comment faire tomber la clé de l'autre côté.
- Crochetage de la serrure.
- Formation sur les produits de quincaillerie adéquate.
- Formation sur les solutions de débrayage.

## Technique d'ouverture de porte verrouillée :

- Initiation aux outils permettant l'ouverture de porte.
- Inventaire des outils nécessaires à l'ouverture de porte.
- Reconnaissance du type de serrure.
- Ouverture de porte avec la clé suite à une panne de la serrure.
- Initiation des techniques d'arrachage de cylindre.
- Initiation des techniques de perçage du coffre de la serrure afin d'atteindre les pièces maîtresses.
- Initiation aux techniques d'extraction des stators.
- Initiation aux perçages du rotor.
- Initiation aux différentes techniques d'atteinte des pièces maîtresses permettant le déblocage du mécanisme.
- Initiation aux techniques de perçage du cylindre.

## Etablissements des bons de commande :

- Comment établir un bon de commande.
- Suivi des commandes.
- Planification des temps de travail.
- Gestion des livraisons.
- Gestion des lieux de livraison.
- Mise en relation avec différents fournisseurs.

# CHANGEMENT DE CYLINDRE DE BLOC, CENTRALE ET SERRURE

## Formation au remplacement des cylindres :

- Reconnaissance des différents cylindres.
- Méthodologie des démontages.
- Méthodologie des nouvelles technologies photographiques.

## Reconnaissance des serrures et cylindres :

- Initiation à la reconnaissance des marques.
- Formation sur les différents types de cylindre.

## Formation au remplacement des serrures :

- Reconnaissance des différents types de serrures.
- Méthodologie et démontages des serrures.
- Initiation à la reconnaissance des marques.
- Formation sur les différents types de bloc.
- Reconnaissance et mesure des canons.
- Initiation sur les différents types d'entraîneur.
- Adaptation des entraîneurs.

## Formation à la reconnaissance d'une serrure :

- Reconnaissance d'une serrure par sa marque.
- Classification des serrures.
- Formation au gabarit de perçage.
- Identification des portes à recouvrement.
- Identification des épaisseurs de porte.
- Initiation à la non-adaptation d'un produit.
- Initiation au choix de la serrure.
- Initiation au relevé de côte afin d'identifier une serrure.

## Formation à la reconnaissance d'une serrure en observant que son cylindre extérieur :

- Identification de la serrure en observant son cylindre extérieur.
- Méthodologie de questionnement du client sur la serrure en place.
- Formation sur les différents modes de reconnaissance.
- Formation de reconnaissance de la serrure par micro-caméra (Snake).

# INSTALLATION BLINDAGE DE PORTE ET PORTE BLINDÉE, PRISE DE MESURE

## Installation des blindages et des portes blindées :

- Initiation aux différents types de blindage de porte.

## Pose des différents types de blindage de porte :

- Caractéristiques et avantages du blindage d'une porte.  
Initiation aux différents types de portes blindées.

## Pose des différents types de portes blindées:

- Caractéristiques et avantages des portes blindées.

## Prise de mesure des portes blindées et blindages:

- Formation sur la prise de mesure.
- Initiation aux différents types de bâti.
- Initiation aux différents types de fixation.
- Formation sur le passage de la commande.
- Visite en usine d'une chaîne de production.
- Visite en usine de la fabrication et du suivi de la commande d'un blindage.
- Initiation aux bons de commande des principaux fournisseurs.
- Initiation aux options permettant une facilité de pose.
- Formation sur les blindages thermiques et phoniques.
- Caractéristiques des blindages spécifiques aux copropriétés.
- Initiation aux techniques de pose.
- Initiation aux réglages de portes.
- Initiation aux finitions.
- Initiation sur les différentes finitions de blindage.

## Les normes et label et porte coupe-feu :

- Formation concernant les différentes normes des sorties d'évacuation.
- Formation sur les différents labels A2P de 1 à 3 étoiles.
- Formation sur la quincaillerie en relation avec les normes de sécurité.
- Formation sur les portes coupe-feu.
- Formation sur la quincaillerie coupe-feu.
- Formation sur les portes pavillonnaires et palières.

## Formation sur les accessoires de sécurité :

- Présentation des différents éléments de sécurité additionnelle.

# COMMERCIALISATION, COMMUNICATION, FORMATION DU LOGICIEL

## Initiation des éléments suivant rattachés à la serrurerie :

- Vitrier installateur
- Volet Roulant
- Rideau de fer
- Diagnostic sécurité

## Gestion administrative à partir d'un logiciel sur support informatique mobile :

- Formation avec un logiciel spécifique à la profession.
- Etablir une fiche contact.
- Etablissement des devis.
- Etablissement des factures.
- Suivi relance client.
- Campagne e-mailing.
- Campagne Sms.
- Gestion des encaissements.
- Gestion des impayés.
- Gestion des clients en attente de règlement.

## Formation au développement commercial :

- Présentation de votre entreprise auprès des grands comptes.
- Comment effectuer sa démarche commerciale.
- Quelle clientèle viser?
- Comment communiquer avec ses clients?
- Comment fidéliser sa clientèle?
- Quel produit proposer afin de garder le contact avec vos clients.
- Méthode de garantie stratégique de fidélisation.
- Comment entrer en relation avec des apporteurs d'affaire.

## Formation au contrôle d'accès électronique spécifique aux entrées immeubles particuliers, local commerciaux, locaux municipaux, ou tout autre type d'habitation ou de local commercial souhaitant être protégé.

- Installation de digicode.
- Programmation de digicode.
- Quel type d'alimentation faut-il choisir?
- Connaissance des produits de sécurité et des contrôles d'accès.
- Installation de systèmes Vigik.
- Installation interphone.
- Programmation des badges.
- Déprogrammation des badges.
- Gestion des badges à travers des codes.

- Barre anti panique reliée au contrôle d'accès.
- Les normes de sécurité.
- Comment contrôler les accès tout en permettant les évacuations en cas de danger.
- Les contrôles d'accès mécaniques.
- Formation sur les organigrammes de serrure.
- Formation à l'installation des contrôles d'accès sans alimentation électrique.
- Lecteur d'empreintes digitales.
- Identification des passages, de façons nominatives.
- Les normes d'évacuation pour les endroits recevant du public.
- Formation à l'installation des systèmes permettant de conserver les portes fermées.
- Contrôle des accès par plages horaires.

## Formation commerciale

Une fois vos compétences techniques acquises, il vous sera essentiel d'acquérir une formation vous apprenant à communiquer afin d'établir un contact entre vos futurs clients et votre entreprise.

Pour cela, nous avons jugé essentiel d'introduire un module de communication au sein de la formation intégrale.

Nous établirons ensemble, selon vos ambitions et vos objectifs, le type de clientèle que vous souhaitez acquérir. En effet vous pourrez travailler avec une clientèle régionale ou nationale. Vous aurez le choix également de travailler avec une clientèle de particuliers, entreprises, d'institutionnels, d'assureurs...

## Programme de la formation commerciale

- Définir les cibles (vos futurs clients) que vous devez atteindre.
- Définir les méthodes redondantes qui vous permettront de présenter votre prestation.
- Définir les produits adaptés au marché et aux types de clientèle que vous souhaitez atteindre.
- Définir les articles prioritaires, vous permettant de dégager un maximum de marge.
- Établir une présentation, respectant une charte graphique, un code couleur.
- Apprendre à effectuer une plaquette commerciale.
- Comment choisir les mots clés.
- Établir une présentation générale, donnant l'envie d'être lu.
- Cibler les promotions commerciales.

## Méthodes de communication

- Établissement d'un mailing fax.
- Établissement d'un mailing mail.
- Établissement d'un mailing SMS.

- Programmation d'un robot vous permettant l'envoi de différents courriers à différentes dates, à un fichier client, une cible, ou un prospect.
- Comment fidéliser ses clients.
- Parrainage de votre clientèle.
- Création d'une clientèle de départ afin de commencer votre activité.

Dans toutes ces méthodes de communication, les approches sont différentes. Nous verrons comment présenter vos prestations le plus clairement possible. Si les prestations sont identiques, la présentation de vos produits doit être adaptée à votre cible.

Afin d'optimiser, votre communication dans le but d'augmenter les marges bénéficiaires, nous vous apprendrons à entretenir un prospect afin de rester présent pendant plusieurs années après votre passage.

### Présentation des devis

- Comment effectuer des devis à moindre coût.
- Comment optimiser ses déplacements et éviter les pertes financières.
- Comment effectuer un devis sans se déplacer.
- Comment effectuer un devis de façon extrêmement réactive accompagnée de pièces jointes, permettant aux clients de visualiser le produit qu'il souhaite acquérir.

Comment effectuer des chiffrages, des rapports, sans fautes d'orthographe ou de grammaire.

En effet nous avons conscience, que les personnes qui travaillent dans le secteur primaire, ont quelques difficultés avec l'orthographe et la grammaire. Nous verrons ensemble comment contourner cette lacune avec des outils très performants.

### Le site internet

- Quel site Internet choisir ?
- Quelle forme de référencement est-il nécessaire d'établir ?
- Est-il obligatoire de dépenser votre budget de communication sur Google ?
- Comment être présent sur Internet, sans investissement lourd ?
- Comment vous différenciez de tous les sites Internet actuellement présents ?
- Définir les priorités de communication, de votre site Internet ?
- Mise à jour de votre site Internet ?
- Comment Google lit votre site Internet ?
- Comment Google référence votre site Internet ?
- Comment Google référence le contenu de votre site Internet : photographies, textes, logos.

### Comment effectuer une demande d'agrément

- Constitution d'une demande d'agrément auprès d'assureur.

- Constitution d'une demande d'agrément auprès d'une marque fabricant les produits de la serrurerie.
- Comment acquérir une clientèle d'apporteur d'affaires redondantes.
- Quelle personne choisir afin de lui présenter votre dossier.

## Fonctionnement général des méthodes de fonctionnement des assureurs

- Définition de la franchise.
- Définition du système de règlement des assurances.
- Définition du système de règlement de la TVA.
- Comment les assureurs mandatent ?
- Les quitus de fin de travaux.
- Autorisation d'intervention auprès du sociétaire.

## Choix de la forme juridique

Le choix de la forme juridique, est essentiel. Il se détermine en fonction des objectifs et du chiffre d'affaires que vous souhaitez atteindre.

La forme juridique est un élément déterminant qui, si elle est mal choisie pourra mettre en péril votre activité et vos biens personnels.

C'est pour cela, qu'il sera nécessaire de choisir une forme juridique adaptée.

En formation, nous étudierons les différentes formes juridiques et ce, en fonction de vos projets.

## Défiscalisation

Le métier de service, tel que la serrurerie dépannage, sont des métiers où des marges assez généreuses sont dégagées.

Nous étudierons, comment utiliser ces budgets, sans être fiscalisé et ce, tout en restant dans la légalité déterminé par le trésor public.

Nous verrons ensemble, comment réinvestir les marges dégagées.

Malheureusement, beaucoup d'artisans dotés de capacités techniques, n'ont pas su utiliser les possibilités données par le trésor public, et ont été soumis à une fiscalité lourde, ce qui a entraîné un dépôt de bilan, ou une cessation d'activité.

Il est aussi important d'effectuer une bonne prestation technique, que de choisir une forme juridique adaptée ainsi qu'une utilisation des marges dégagées de façon précise et choisie.