

FMSD FORMATION  
POUR LA MAITRISE  
DE LA SERRURERIE DÉPANNAGE  
Tél : 09.70.68.68.68

9, Av Gré Pierre Billotte  
94000 Créteil

Siret : 528 248 008 00013  
Numéro de déclaration d'activité : 11 94 02643 94

Créteil, le 14/08/2014

## DEVIS N° 2014-110

### FORMATION INTÉGRALE

Date de la formation Du 20/10/2014 au 14/11/2014

Durée : 120 heures

Nombre de stagiaires : 1

4950€ / Stagiaire

## FORMATION OUVERTURE (EFFRACTION SERRURE)

### 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.

### Outils 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 cliquée :

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 cliquée à la radio.  
Formation des techniques d'ouverture de porte cliquée au centre.  
Formation des techniques d'ouverture de porte cliquée.  
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 côté 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 BLINDE, 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 additionnel

## **COMMERCIALISATION, COMMUNICATION, FORMATION DU LOGICIEL SERCIVER INITIATION : VITRERIE, VOLET ROULANT, RIDEAU DE FER, EGALEMENT ABORDE :**

**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.

Quelle 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.