



# *CONSEILLER ET VENDRE LE BOIS DE CONSTRUCTION*

## PRÉREQUIS

Aucun

## PUBLIC CIBLE

Vendeurs et Commerciaux  
itinérants, Responsables  
Commerciaux Produits

## DURÉE

2 jours / 14h

## OBJECTIFS

Comprendre le comportement organique et mécanique du bois afin de l'employer dans les meilleures conditions et garantir la pérennité des ouvrages.

Savoir choisir une essence pour une utilisation précise.

Informers et conseiller assurément sa clientèle.

## PROGRAMME

- De la botanique à la législation
- L'eau dans le bois
- Bois naturellement durable
- Traitements des bois
- Classements mécaniques
- L'appellation FSC et PEFC

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés, d'exercices d'application, de mises en situation et de travaux de groupes.  
Documents pédagogiques privilégiant les représentations simples et imagées.  
Diaporama. Présentation d'échantillons de différents produits.