



# NOVELLINI

## BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être

**Publics Cibles :** Vendeurs en salle d'exposition /  
Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux  
sédentaires

**Prérequis nécessaire :** aucun prérequis n'est  
nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée de la classe  
virtuelle**

1h30

**Dates**

- 19 mai 2025 de 14h00 à 15h30



### Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Être à l'aise pour proposer les baignoires balnéo et conclure la vente

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Supprimer les points de blocage qui empêchent à vendre la balnéo
- Savoir orienter les clients vers les systèmes balnéo les plus adaptés
- Connaître les points forts et les inconvénients des différents modèles
- Savoir répondre aux objections des clients

#### Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Typologie des clients qui achètent la balnéo, motivations d'achat

Systèmes balnéo : quel système pour quel besoin client

Les points à prendre en compte lors de la vente de la balnéo

Les objections fréquentes : comment y répondre

#### Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

**Ensemble, construisons demain !**

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)