

ALAPE : Comment différencier votre offre et conquérir de nouveaux clients ?

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

1h

Dates

- 25 avril 2025 de 14h00 à 15h00
- 06 mai 2025 de 9h00 à 10h00
- 17 juin 2025 de 9h00 à 10h00

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque ALAPE, permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de déclencher des ventes plus qualifiées.

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

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché
- Proposer une solution premium se différenciant, pour une clientèle exigeante et pour les architectes
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque ALAPE

Présentation des solutions innovantes ALAPE

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

