

Découvrez les nouvelles gammes Roca pour les projets collectifs et notre programme de pièces détachées, pour une performance optimale

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

- 16/09/2025 de 09h00 à 10h00
- 02/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 14/10/2025 de 09h00 à 10h00
- 18/11/2025 de 09h00 à 10h00



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

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

Présenter nos nouvelles gammes dédiées à la promotion immobilière et aux logements collectifs, conçues pour répondre aux nouveaux besoins et aux normes actuelles du marché sanitaire Français.

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

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le vieillissement de la population
- Rassurer le client par sa connaissance produits.
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de Roca

Présentation des solutions innovantes Victoria et Polo+

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

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module