

Du rêve au réel comment se positionner sur le marché du SPA

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

1h00

Dates

- 23/09/2025 de 14h à 15h
- 21/10/2025 de 14h à 15h
- 25/11/2025 de 14h à 15h

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Développer ses compétences commerciales sur la gamme Kinedo pour mieux orienter et conseiller les clients en point de vente.

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

- Choisir le Spa en fonction du besoin.
- Maîtriser l'offre Kinedo pour mieux orienter le client.
- Proposer les options pour personnaliser la vente.
- Mise en service et entretien
- Savoir utiliser les différents supports mis à sa disposition

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- L'offre Kinedo
- Points techniques
- Les outils d'aide à la vente

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

