

Balnéothérapie : le pouvoir de l'eau « Tendances et Perspectives »

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 10h30 à 11h30
- 21/10/2025 de 10h30 à 11h30
- 25/11/2025 de 10h30 à 11h30



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 la baignoire la plus adaptée aux besoins et ou à la morphologie du client.
- Maîtriser les types de massages par système pour mieux orienter le client.
- Proposer les options pour personnaliser la vente
- Savoir utiliser les différents supports mis à sa disposition par Kinedo.

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Le marché
- Les solutions Kinedo
- Points techniques
- Les outils d'aide à la vente

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module