

Comment développer les ventes de robinetterie

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

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

**Durée de la classe
virtuelle**

1h30

Dates

- 18/09/2025 de 14h à 15h30
- 09/10/2025 de 14h00 à 15h30
- 06/11/2025 de 14h00 à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de rappeler les fondamentaux des techniques de vente appliquées à la vente de robinetterie, les éléments techniques essentiels à connaître sur la robinetterie pour la vendre correctement et de s'exercer au travers 4 cas concrets de demande clients

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

- Enoncer les étapes fondamentales de la vente
- Connaître les éléments techniques fondamentaux de la robinetterie
- Aborder un entretien de vente de robinetterie avec les techniques nécessaires

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Rappel des étapes clés de la vente en général appliquées à la robinetterie

Présentation des éléments techniques fondamentaux de la robinetterie

Présentation de 4 cas concrets de besoin client avec proposition de préconisation (échange avec les participants)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

