

# BAIGNOIRES BALNÉO : Savoir vendre le bien-être

**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**

**1h30**

**Dates**

- 29/09/2025 de 10h30 à 12h00
- 16/10/2025 de 10h30 à 12h00
- 17/11/2025 de 10h30 à 12h00

## Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Être à l'aise pour proposer les baignoires balnéo et conclure la vente

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

- Supprimer les points de blocage qui empêchent à vendre la balnéo
- Savoir orienter les clients vers les systèmes balnéo les plus adaptés
- Connaître les points forts et les inconvénients des différents modèles
- Savoir répondre aux objections des clients

### Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Typologie des clients qui achètent la balnéo, motivations d'achat

Systèmes balnéo : quel système pour quel besoin client

Les points à prendre en compte lors de la vente de la balnéo

Les objections fréquentes : comment y répondre

### Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

