

Comment choisir votre robinetterie pour rendre votre expo attractive

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition / Responsables Expo

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 31/03/2026 de 14h à 15h30
- 19/05/2026 de 14h à 15h30
- 09/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les clés aux participants pour faire une sélection de robinetterie pour leur salle expo correspondant aux différentes attentes des clients se rendant dans leur salle

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître la segmentation marketing du marché de la robinetterie en quartile et savoir analyser sa zone de chalandise et de concurrence
- Pour CRISTINA, connaître les gammes composant ces différents quartile (insister sur les nouveautés et l'impact de NEYIA) et les argumentaires afférents pour faire les bons choix en salle
- Participer aux exercices pratiques pour composer des box ou présentation attractifs

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Explication du concept marketing de quartile (qui pourra leur servir pour tous les produits de la salle expo)
- Application au marché de la robinetterie puis aux gammes CRISTINA avec présentation plus approfondie d'une gamme par quartile avec ses arguments de vente
- Présentation des différents outils disponibles pour équiper une salle expo en fonction de la place disponible, des moyens disponibles, de la clientèle
- Présentation de 4 cas concrets d'aménagement de box ou d'utilisation d'outils de présentation

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

