

L'encastré : maîtriser l'argumentaire commercial et les techniques de pose pour créer de nouvelles opportunités commerciales

Publics Cibles : Vendeurs en salle d'exposition

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

Durée de la classe virtuelle

1h30

Dates

- 28/04/2026 de 14h à 15h30
- 26/05/2026 de 14h à 15h30
- 16/06/2026 de 14h à 15h30

Objectifs généraux et opérationnels de la formation

L'objectif de cette formation est de donner les clés aux participants pour valoriser l'encastré auprès de leurs clients et pour maîtriser les principales techniques de pose pour gagner en crédibilité auprès des installateurs

Objectifs pédagogiques

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

- Connaître les arguments de vente de l'encastré
- Maîtriser le vocabulaire spécifique de l'encastré
- Connaître l'offre encastrée CRISTINA notamment les packs avec la montée en gamme
- Les techniques de pose possibles avec notamment le module ANQUIER

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

- Quels sont les principaux arguments de vente de l'encastré en levant également les objections les plus fréquentes
- Petit vocabulaire spécifique de l'encastré
- Présentation des solutions les plus vendues chez CRISTINA avec la montée en gamme
- Présentation des pratiques de pose et du module Anquier
- Présentation de 4 cas concrets d'utilisation de l'encastré pour répondre à des problématiques clients particulières (PMR, douche Mr et Mme, cascade cervicale, l'encastré éco)

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module

