



# 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

- 08 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 13 mai 2025 de 14h00 à 15h30
- 17 juin 2025 de 10h30 à 12h00



## 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



**Ensemble, construisons demain !**

[www.2nd-academy.fr](http://www.2nd-academy.fr)