

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

- 10 avril 2025 de 14h00 à 15h30
- 29 avril 2025 de 9h00 à 10h30
- 06 juin 2025 de 9h00 à 10h30

**Objectifs généraux et opérationnels de la
formation**

Faire connaître les nouvelles solutions de la marque LAUFEN,
permettre aux vendeur/ses expo/itinérant sédentaires, prescripteurs
d'appréhender ces innovations et de les transformer en acte de
vente

L'objectif est de mettre en avant la marque premium du groupe
Roca avec des solutions innovantes, afin de susciter l'intérêt et de
déclencher des ventes plus qualifiées.

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

- Connaître les nouveaux besoins des clients en fonction de
l'évolution du marché.
- Découvrir les solutions pour l'hygiène, l'économie d'eau et le
vieillessement de la population
- Savoir proposer une solution de produits design premium à une
clientèle exigeante et aux architectes
- Transformer une problématique client en acte de vente

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Présentation de la marque LAUFEN

Présentation des solutions innovantes LAUFEN

- Spécificités
- Positionnement tarifaire
- Points forts et Avantages
- Arguments commerciaux
- Synthèse

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module



LAUFEN

Ensemble, construisons demain !

www.2nd-academy.fr