

Programme de formation VENDRE UNE PISCINE OU UN BASSIN ECOLOGIQUE DE TYPE LAGON

Votre formation

Durée

2 jours (14 heures)
Adaptable selon les besoins et contraintes
stagiaires

Public visé

Tout public

Coût pédagogique de la formation

1950 €

Lieu et modalité d'intervention

En présentiel au centre de formation LAGOON
situé au :
427 chemin de Vosgelade Le Mas Raoum,
06140 VENCE
ou par visio-conférence

Accès handicapé

Les personnes atteintes de handicap
souhaitant suivre cette formation sont invitées
à nous contacter directement, afin d'étudier

ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis

Aucun.

Objectifs de la formation

A la fin de la formation, Le stagiaire maîtrisera :

- Les différentes étapes de création d'une piscine lagon ainsi que les notions de base des équipements du local technique auquel il est raccordé
- L'argumentaire de vente d'une piscine de forme libre
- Les outils de communication et de vente d'une piscine de forme libre

Moyens et outils pédagogiques

Présentation et explication théorique power-point sur écran.

Atelier de création de maquette de présentation et nuancier du commercial

Sacoche du commercial contenant les outils de communication et de vente (nuancier, mini maquette de présentation, book photos de réalisation...).



Suivi pédagogique et évaluation :

Test de connaissance QCM en fin de formation.


Si l'évaluation pratique est validée (75% de bonne réponse), une attestation de réussite sera remise au (à la) stagiaire.

Le (la) stagiaire sera invité(e) à compléter l'enquête de satisfaction à la suite de la formation.

Une Feuille d'émargement sera signée par le (la) stagiaire et le(s) formateurs par demi-journée.

Une attestation d'assiduité à la formation sera remise au (à la) stagiaire.

Les formateurs

 Un commercial spécialisé dans le domaine de la piscine ou du bâtiment et des Travaux Publics.

Contexte réglementaire

Code du travail : articles L. 2311-1 à L. 2317-2 et R. 2312-1 à R. 2316-10.

Programme détaillé

Jour 1 : 7h

MATIN

Environnement de la piscine de la France

Les différents types de piscine

Les étapes de création d'une piscine à forme libre

Les équipements de la piscine

APRES MIDI

LA grille de prix public et les remises entreprises agréées

Les outils de communication et de vente

Atelier : création des outils de commercialisation

INSCRIVEZ-VOUS

Jour 2 : 7h

MATIN

La préparation : élément clé de votre réussite

La prise de contact- les erreurs à éviter

Les besoins du client au cœur de votre démarche commerciale

Apprendre à répéter et reformuler : de la théorie à la pratique

La présentation de votre offre commerciale : quand et comment ?

APRES-MIDI

Comment convaincre le client

Qu'est-ce qu'une objection et comment les traiter

Comment et quand conclure une vente

Prendre congés et conduite à tenir en cas d'échec

Questions diverses. Evaluation et test de connaissance



4/02/2023