

VENTE DES EQUIPEMENTS DE PISCINE

Objectifs : à l'issue de la formation le stagiaire est capable de :

- Conseiller, vendre et fidéliser le client dans son point de vente

Contenu :

Jour 1: La piscine

- Le fonctionnement de base d'une piscine
- Les équipements de filtrations et leur fonction
- Les différentes étanchéités
- Choix de matériel adapté à la taille de la piscine
- Les différents types de traitement de l'eau
- Les traitements automatiques
- Réglementation et stockage des produits de traitement
- Connaître les différents systèmes de chauffage
- Proposer les systèmes de sécurité adaptés
- Accompagner le client dans le choix d'un robot

Jour 2 : vente

- Développer son point de vente
- La vente additionnelle
- Mises en situation de vente et conseils client à partir des 3 canaux de communication (mail, téléphone et face à face)

Modalités pédagogiques : formation en groupe de 10 stagiaires maximum avec alternance d'apports théoriques et pratique

Validation : exercices pratiques en cours de formation - test de positionnement en entrée et sortie de formation - certificat de réalisation remis en fin de formation

Formateurs : Mr VIE Benjamin, formateur et expert près la cour d'appel de Montpellier – Membre de la CNEPS et Mr CHAUB Patrick, directeur IPVS Formation

Contact : Aurélie ROUSSEL – aurelie@cap-formations.com

Aucun prérequis
– Tout public
adulte

Durée : 14 heures
sur 2 jours

Tarif : 700€ net
de taxes
(éligible au financement
de la formation
professionnelle)

Dates
Toulouse
Dates à venir

Gignac
Dates à venir