

Sélectionner et argumenter pour mieux vendre un chauffe-eau thermodynamique



Objectifs

- À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :
- **déterminer** le chauffe-eau thermodynamique adapté en fonction des besoins du client
 - **argumenter** sur la montée en gamme
 - **appliquer** une méthodologie de vente lors d'un remplacement de chauffe-eau en urgence

Programme

- Les différents éléments techniques en production d'eau chaude
- Déterminer les besoins et motivations de ses clients en matière d'eau chaude sanitaire
- Quelle configuration choisir ?
- Basculer un client d'un achat contraint à un achat plaisir
- Les éléments-clés de l'argumentation pour une meilleure réponse aux attentes de son client
- Les éléments en synthèse pour réussir la montée en gamme

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Utilisation d'outils d'aide à la vente
- Réalisation d'entretiens de vente

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires

LES + DE CETTE FORMATION

- S'ouvrir aux besoins des consommateurs en matière d'eau chaude sanitaire, notamment en rénovation
- S'entraîner et acquérir une expérience pour mener à bien les entretiens de vente en matière de production d'eau chaude sanitaire électrique



VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrisez les différentes configurations pour répondre aux attentes de vos clients, les convaincre et gagner en efficacité commerciale

Nombre de participants

8 maximum par session

Durée

1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Installateurs plombiers, installateurs électriciens, experts en rénovation

Prérequis

Aucun prérequis

Parcours conseillé

ESE1-56 ▶ ESE1-03 ▶ ESE1-04

Tarif par stagiaire

295€ HT, soit 354€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

① 04 72 10 27 69

www.thermor-pro.fr

RUBRIQUE FORMATIONS