

VOTRE BÉNÉFICE

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



Public concerné

Installateurs plombiers, installateurs électriciens, experts en rénovation



Pré-requis

Aucun pré-requis



Nombre de participants

8 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

285€ HT, soit 342€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique



Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation / Validation des acquis / Attestation de formation

Les + de cette formation

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



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **déterminer** le chauffe-eau adapté en fonction des besoins du client
- **argumenter** sur la montée en gamme
- **appliquer** la 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
- Quel chauffe-eau thermodynamique choisir ?
 - Monobloc sur air ambiant
 - Monobloc sur air extérieur
 - Split sur air extérieur
- 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
- Calculer le retour sur investissement en s'appuyant sur les aides financières
- Synthèse des leviers 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

