

**Durée : 1 journée.**  
**Lieu : Voiron**  
**Intervenant : Pierre**

**Programme :**

|             |   |               |
|-------------|---|---------------|
| 9h00/9h30   | Accueil café  | <b>Voiron</b> |
| 9h30/12h30  | Rappel du cadre/règles de ventes aux Semi-Pro<br>Typologie des clients concernés ?<br>Quelles sont leurs attentes ?<br>Découverte du besoin<br>Quelles approches sont possibles pour toucher cette nouvelle clientèle ?   |               |
|             | 12h30/14h30   |               |
| 14h00/17h30 | Comment proposer le bon produit au bon client?<br>Quels arguments mettre en avant.<br>Typologie des produits que l'on retrouve chez eux.<br>Revue de la gamme Cardio Heubozen.<br>Revue de la gamme musculation Heubozen. |               |

**Durée : 1 journée.**  
**Lieu : Voiron**  
**Intervenant : Fabrice**

**Programme :**

|             |   |               |
|-------------|---|---------------|
| 9h00/9h30   | Accueil café  | <b>Voiron</b> |
| 9h30/12h30  | Procédures.<br>Gestion informatique des dossiers.<br>Facturation.<br>Commande des pièces.   |               |
|             | 12h30/14h30   |               |
| 14h00/17h30 | Savoir effectuer un diagnostic sur machine :<br>Savoir effectuer un pré diagnostic par téléphone sur :<br>Démontage et remontage des différentes machines et recherche de pannes.<br>Exercices, mises en situation, réparations.<br>Validation du module par Fabrice Blesson. |               |