

Durée : 1 journée.
Lieu : Voiron
Intervenant : Pierre

Programme :

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

Durée : 1 journée.
Lieu : Voiron
Intervenant : Fabrice

Programme :

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