



# FORMATIONS PROFESSIONNELLES 2015



**2 dates & 2 niveaux de formation**  
sur le site industriel et le siège de Mareva

**Les 4 et 6 mars**

## Mercredi 4 mars 2015

### Parcours VENDEUR CONSEIL en Chimie de l'eau d'une piscine

8h45 Accueil et petit déjeuner de bienvenue

9h00-11h30 : **Parcours VENDEUR CONSEIL**

Toutes les clés pour savoir répondre rapidement aux questions des clients tout en leur apportant conseils et solutions

11h30-12h45 : **Comprendre la fabrication des produits sur un site industriel**

De la fabrication au conditionnement : toutes les étapes pour arriver au produit final

12h45-14h00 : Déjeuner

14h00-15h00 : **Reprise du Parcours VENDEUR CONSEIL** et présentation de l'outil incontournable du conseiller de vente : **LE GUIDE DE LA PISCINE HEUREUSE**

15h15-17h30 : **Les 3 caddies indispensables** : Quels traitements utiliser lors des 3 phases incontournables d'une piscine > L'ouverture / En saison / L'hivernage

**Remise des attestations de formation professionnelle**

### Atelier STAC : Station de Traitement Automatique Compacte

8h45 Accueil et petit déjeuner de bienvenue

9h00-10h15 : **Comprendre la fabrication des produits sur un site industriel**

De la fabrication au conditionnement : toutes les étapes pour arriver au produit final

10h30-12h45 : **STAC (REVA3COOL) « Je la vends »**

Connaître les arguments, avantages et techniques pour vendre une Station de Traitement Automatique Compacte

12h45-14h00 : Déjeuner

14h00-15h45 : **STAC (REVA3COOL) « Je l'installe et la programme »**

Apprendre les différentes étapes d'installation et de programmation et remise du Diplôme et du guide de l'installateur

16h00-17h45 : **Comment bien choisir une Pompes et un Filtres ou un groupe de filtration**

Savoir définir la consommation électrique et qualité de l'équipement

**Remise des attestations de formation professionnelle + ILV porte document**

## Vendredi 6 mars 2015

### Parcours VENDEUR CONSEIL en Chimie de l'eau d'une piscine

8h45 Accueil et petit déjeuner de bienvenue

9h00-11h30 : **Parcours VENDEUR CONSEIL**

Toutes les clés pour savoir répondre rapidement aux questions des clients tout en leur apportant conseils et solutions

11h30-12h45 : **Comprendre la fabrication des produits sur un site industriel**

De la fabrication au conditionnement : toutes les étapes pour arriver au produit final

12h45-14h00 : Déjeuner

14h00-15h00 : **Reprise du Parcours VENDEUR CONSEIL** et présentation de l'outil incontournable du conseiller de vente : **LE GUIDE DE LA PISCINE HEUREUSE**

15h15-17h30 : **Les 3 caddies indispensables** : Quels traitements utiliser lors des 3 phases incontournables d'une piscine > L'ouverture / En saison / L'hivernage

**Remise des attestations de formation professionnelle**

### Séminaire Stratégique et Devoir de Conseil

8h45 Accueil et petit déjeuner de bienvenue

9h00-10h15 : **Comprendre la fabrication des produits sur un site industriel**

De la fabrication au conditionnement : toutes les étapes pour arriver au produit final

10h45-12h45 : **Atelier Stratégique 1 : Le marché de la piscine aujourd'hui**

Table ronde pour traiter de la situation actuelle du marché

13h00-14h00 : **Déjeuner de travail « Discussions autour de la structuration et concentration du marché (de l'offre en amont) »**

14h00-15h15 : **Atelier stratégique 2 : L'évolution du marché de la piscine**

Table ronde pour échanger sur les évolutions du marché et les perspectives d'avenir pour être les gagnants de demain

15h30-17h30 : **Devoir de conseil**