

Maîtriser la Gamme Piscine en Négoce : Stratégies, Vente et Performance

Lien : https://afrique-formation.com/formation/maitriser-la-gamme-piscine-en-negoce-strategies-vente-et-performance

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
INF555

CATÉGORIE
Métiers Techniques, Gros Œuvre et Finitions du BTP

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Maîtriser la structuration complète d’une gamme piscine en négoce
- ✔ Comprendre les attentes des différents segments de clients
- ✔ Savoir positionner une offre produit de manière stratégique
- ✔ Acquérir une expertise technique sur les produits piscine et leurs normes
- ✔ Optimiser la gestion des achats et des relations fournisseurs
- ✔ Améliorer la gestion des stocks et la performance logistique
- ✔ Définir une politique tarifaire rentable et compétitive
- ✔ Développer des compétences avancées en techniques de vente
- ✔ Savoir construire un argumentaire commercial efficace
- ✔ Optimiser la présentation des produits en point de vente
- ✔ Mettre en place un service après-vente performant
- ✔ Développer des stratégies de fidélisation client durables
- ✔ Augmenter le chiffre d’affaires et la rentabilité globale
- ✔ Renforcer la capacité de conseil et d’accompagnement client
- ✔ Piloter une activité de négoce piscine de manière stratégique et opérationnelle

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Commerciaux en négoce de matériaux souhaitant développer une expertise piscine
- Responsables de magasin dans le secteur bricolage ou bâtiment
- Technico-commerciaux spécialisés ou en reconversion vers la piscine
- Acheteurs et responsables approvisionnement en négoce
- Gérants et dirigeants de points de vente matériaux ou piscines
- Installateurs et professionnels du bâtiment souhaitant élargir leur offre
- Débutants souhaitant intégrer le secteur piscine avec une vision complète
- Professionnels expérimentés souhaitant structurer ou optimiser leur gamme
- Responsables marketing et chefs de produit dans le secteur piscine
- Responsables SAV et maintenance souhaitant améliorer la satisfaction client
- Acteurs du secteur bricolage (GSB) souhaitant développer un rayon piscine
- Distributeurs indépendants cherchant à améliorer leur performance commerciale

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse du marché et segmentation clients

- Identification des segments clients (particuliers, professionnels, collectivités) selon les critères de Philip Kotler
- Analyse des besoins spécifiques par segment (usage, budget, fréquence d'utilisation)
- Définition des cibles prioritaires et adaptation de l'offre commerciale

2 / Structuration de la gamme piscine

- Construction d'une gamme cohérente (piscines hors-sol, enterrées, équipements, accessoires)
- Hiérarchisation des produits (entrée de gamme, milieu de gamme, premium)
- Mise en place d'une logique de complémentarité produits pour maximiser le panier moyen

3 / Stratégie de positionnement et différenciation

- Application des stratégies de Michael Porter (coût, différenciation, spécialisation)
- Développement d'un avantage concurrentiel durable (qualité, service, disponibilité)
- Création d'une proposition de valeur claire et distinctive

4 / Normes techniques et conformité réglementaire

- Maîtrise des normes FPP, ISO et CSTB applicables aux piscines et équipements
- Contrôle de la conformité des produits (sécurité, qualité, environnement)
- Intégration des contraintes réglementaires dans l'offre commerciale

Afrique Formation

5 / Gestion des achats et des fournisseurs

- Sélection stratégique des fournisseurs selon qualité, prix et fiabilité
- Négociation des conditions d’achat (tarifs, délais, remises)
- Mise en place de partenariats durables pour sécuriser l’approvisionnement

6 / Gestion des stocks et logistique

- Application des principes Lean (réduction des stocks inutiles, flux tendus)
- Optimisation des rotations produits et gestion des saisonnalités
- Organisation efficace du stockage et des flux logistiques

7 / Politique de prix et rentabilité

- Définition des marges selon typologie produit et marché
- Analyse des coûts et calcul des prix de vente optimisés
- Mise en place d’actions promotionnelles stratégiques

8 / Techniques de vente et argumentaire commercial

- Construction d’un argumentaire technique et commercial adapté aux clients
- Maîtrise des techniques de vente consultative et conseil client
- Gestion des objections et conclusion de la vente

9 / Merchandising et mise en avant des produits

- Organisation de l’espace de vente pour maximiser la visibilité
- Mise en scène des produits (showroom, démonstration)
- Optimisation du parcours client en point de vente

10 / SAV, maintenance et fidélisation client

- Mise en place d’un service après-vente réactif et efficace
- Développement d’offres de maintenance et contrats d’entretien

Afrique Formation

- Stratégies de fidélisation et développement de la relation client

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés