



## **AIDE A LA VENTE 2 ROUES 2026**

STANDARD



Chez vous



1.00 jour  
(7.00 h)



Places min. : 4 personnes  
Places max. : 6 personnes



500.00 € HT / personne  
[nous consulter](#)

## **LES PROCHAINES SESSIONS**

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

### **PERSONNELS CONCERNÉS**

- réceptionnaire
- responsable atelier
- Vendeur/mécanicien

### **OBJECTIF**

- Identifier les besoins de son client
- Développer les ventes additionnelles
- Argumenter et valoriser les produits et les services

### **PROGRAMME DE LA FORMATION**

#### **LE SAVOIR**

- Techniques de réponse au client : choix des mots, argumentation par l'image
- Les gammes 2R
- Techniques de vente : déconditionnement, prix, communication, objections, questions

#### **LE SAVOIR FAIRE**

- Accueillir au point de vente
- Appliquer dans le travail les techniques de vente et de questionnement
- Argumenter et valoriser les produits et les services
- Expliquer la facture

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Documents techniques et commerciaux
- Moyens audiovisuels,
- Jeux de rôles autour du véhicule
- Formateur Commerce Certifié

## **PRÉ-REQUIS**

Aucun

## **COMPÉTENCES VISÉES**

- Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits
- Orientation Client
- Relation Service Clients
- Adaptabilité
- Vente

## **INDICATEURS**

Nous ne disposons pas d'un panel suffisant de réponses pour donner des indicateurs fiables.

## **ACCESSIBILITÉ HANDICAP**

Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référente Handicap Formation : [referent-handicap-formation@michelin.com](mailto:referent-handicap-formation@michelin.com)

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Evaluation des connaissances (QuizBox)