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

Manufacture Français des Pneumatiques Michelin

Place des Carmes - Déchaux
63040 CLERMONT-FERRAND CEDEX 9
FRANCE

Téléphone: (33)4 73 32 20 00
Télécopie : (33)4 73 32 22 02
Internet : www.michelin.com

Société en commandite par actions
au capital de 504 000 004 d'Euros.
855 200 507 R.C.S. Clermont-Ferrand
N° identification TVA FR 33855200507
Code Européen : 2211z

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

SUIVI ET ÉVALUATION

•Attestation de stage
•Feuille d'émargement
•Evaluation des connaissances (QuizzBox)