PROPOSER ET VENDRE LA GEOMETRIE TC 2026

STANDARD

Site de Cataroux - Clermont-Ferrand
ou chez vous : nous consulter

1.00 jour
(7.00 h)

Places min. : 4 personnes
Places max. : 8 personnes

500.00 € HT / personne
ou chez vous : 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

Responsable du site

OBJECTIF

Expliquer et valoriser, auprès d'un consommateur, les différents forfaits : Mise en œuvre, réparation et géométrie

Lire et expliquer un bilan de géométrie

Répondre à une objection prix relative à ces opérations

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

Connaitre et savoir expliquer les principaux angles de géométrie d'un véhicule

Lire et savoir interpréter un bilan de géométrie

Prendre en compte l'objection et développer l'argumentation

LE SAVOIR FAIRE

Diagnostiquer une usure irrégulière pneumatique liée à la géométrie véhicule

Analyser un bilan de géométrie

Argumenter et vendre le réglage de la géométrie du véhicule à un consommateur

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les documents techniques et commerciaux

Matériels didactiques (maquettes, coupes de pneus…)

Les moyens audiovisuels, les jeux de rôles autour de la voiture

Formateur Commerce Certifié

PRÉ-REQUIS

Aucun

COMPÉTENCES VISÉES

Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits et services

Orientation Client

Relation Service Clients

Adaptabilité

Vente

INDICATEURS

Taux de satisfaction des apprenants : 100%*

Evaluation début : 7/20*

Evaluation fin : 10/20*

* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2025 (3 participants).

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 en début et fin de stage (QUIZ BOX)