ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL PL

STANDARD

Chez client ou chez vous : nous consulter	**1.00 jour** (7.00 h)	**Places min. : 1 personne** **Places max. : 1 personne**	**2 000.00 € HT / session** 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

• Technico-Commercial

• Chef d'agence VI

OBJECTIF

- Accompagner le stagiaire dans une démarche d'acquisition de compétences commerciales
- Définir des axes de progrès personnalisés

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

• Remettre à niveau les connaissances, les méthodes et les outils liés au métier de technico-commercial

• Le déroulé d'une visite commerciale chez un transporteur

• Mettre en œuvre les méthodes et les bonnes pratiques en situation face au client

• Construire avec le stagiaire un plan d'action de progrès personnalisé

• Partager avec le responsable le plan d'action validé

LE SAVOIR FAIRE

• Accompagner le technico-commercial dans sa journée-type : pendant ses préparations de visites ainsi que pendant les visites clients

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

• Formateur certifié

• Outils propres à l'entreprise (organisation, techniques de vente…)

• Visite commerciale

PRÉ-REQUIS

• Avoir fait le e-learning « découverte du pneumatique PL »

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits
- Gestion de l'opportunité
- Gestion de la Valeur Client
- Négociation
- Relation Service Clients

INDICATEURS

Satisfaction des apprenants = 4 sur 4

Evaluation début = 11,8 sur 20

Evaluation fin = 16,8 sur 20

* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023 (1 participants).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

"Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référent Handicap Formation : trainingbnl@michelin.com"

SUIVI ET ÉVALUATION

•Attestation de stage

•Feuille d'émargement

•Évaluation sur la journée