



AIDE A LA VENTE 2 ROUES 2026

STANDARD



Chez client

ou chez vous : [nous consulter](#)



1.00 jour

(7.00 h)



Places min. : 4 personnes

Places max. : 6 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
- 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 Référent Handicap Formation : trainingbnl@michelin.com

SUIVI ET ÉVALUATION

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