

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.

ACCESIBILITÉ 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 (QuizzBox)