

**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 (QuizzBox)