

**AIDE A LA VENTE DES PRODUITS GC 2026****STANDARD****Chez client**ou chez vous : [nous consulter](#)**1.50 jour**

(10.50 h)

**Places min. : 4 personnes****Places max. : 10 personnes****770.00 € 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**

- Le responsable d'agence multi-produits
- Le technico-commercial industriel (PL-GC-AG)

**OBJECTIF**

- Améliorer l'efficacité commerciale
- Citer les liens entre les activités, les engins et les dimensions et le marquage des pneus GC
- Examiner les engins afin de déterminer les besoins en pneumatiques et prestations de services
- Argumenter les produits et services

**PROGRAMME DE LA FORMATION****LE SAVOIR**

- Les différents types d'engins
- L'activité GC
- Le marquage GC
- Les prestations de services
- L'argumentation produits / services
- Aide à la vente

**LE SAVOIR FAIRE**

- Jeux de rôles : découverte clients

### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Documents techniques et commerciaux
- Moyens audiovisuels.
- Formateur Commerce Certifié
- Tour du véhicule chez un client concessionnaire ou carrière

### **PRÉ-REQUIS**

- Aucun

### **COMPÉTENCES VISÉES**

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

### **INDICATEURS**

Taux de satisfaction des apprenants : 100 %\*

Evaluation début : 12,2 sur 20\*

Evaluation fin : 18,2 sur 20\*

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

### **ACCESSIBILITÉ HANDICAP**

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

### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Quiz