AIDE A LA VENTE DES PRODUITS GC 2026

STANDARD

Chez client ou chez vous : nous consulter	**1.50 jour** (11.00 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'efficience 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'environement 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"

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Quiz