

JOURNEE COMMERCE PL 2026**STANDARD****Chez client**ou chez vous : [nous consulter](#)**1.00 jour**
(7.00 h)**Places min. : 3 personnes**
Places max. : 10 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

- Technicien d'atelier et géométrie
- Responsable d'atelier
- Attaché commercial Produit industriel

OBJECTIF

- Détecter les besoins de son client
- Vendre en s'appuyant sur une argumentation adaptée
- Valoriser les services détectés

PROGRAMME DE LA FORMATION**LE SAVOIR**

- Rappel des principaux services autour du pneu :
 - o Pression
 - o Gonflage
 - o Recreusage
 - o Rechapage
 - o Géométrie
- Législation PL neuf et PL rechapé
- Techniques de questionnement, communication
- Traitement des objections

LE SAVOIR FAIRE

- Approfondir la détection de besoin client
- Mise en application des techniques de questionnement
- Traitement des objections
- Préparer la vente et conclure
- Chiffrage des services détectés

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Moyens audiovisuels
- Documents techniques
- Matériels didactiques
- Jeux de rôles
- Formateur Commerce Certifié

PRÉ-REQUIS

- Aucun

COMPÉTENCES VISÉES

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

INDICATEURS

- Offre proposée avant 2020, pas de statistiques disponibles.

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