



## **JOURNEE COMMERCE PL**

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](mailto:trainingbnl@michelin.com)"

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement