LA REVENTE AUX GARAGES 2026

STANDARD

Chez client ou chez vous : nous consulter	**1.00 jour** (7.00 h)	**Places min. : 4 personnes** **Places max. : 25 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

- Les vendeurs itinérants

OBJECTIF

- Expliquer et valoriser une structure de condition commerciale
- Valoriser les services différenciants de l'entreprise
- Argumenter et construire un stock client

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

- Citer des chiffres sur le marché du pneu : quantitatif, qualitatif et multimarque
- Argumenter les produits
- Valoriser les services différenciants de mon entreprise
- Utiliser les outils d'aide à la vente

LE SAVOIR FAIRE

- Valoriser vos conditions commerciales
- Valoriser les services apportés aux clients
- Gérer les stocks clients + substitutions
- Se différencier des concurrents
- Réaliser une prise de commande

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Les documents techniques et commerciaux
- Jeux de rôles
- Formateur Commerce Certifié

PRÉ-REQUIS

Aucun

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaissance du Secteur
- Gestion de la Valeur Client
- Gestion des Comptes
- Relation Service Clients
- Connaissances Techniques et Maîtrise des Produits
- Gestion de l'opportunité
- Partenariat Commercial

INDICATEURS

Taux de satisfaction : 97,49%*

Evaluation début : 12/20*

Evaluation fin : 17/20*

* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

"Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référente Handicap Formation : trainingbnl@michelin.com"

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Évaluation des connaissances en début et fin de stage (QuizzBox) avec un minimum requis de 15/20 à la fin de la formation.