TECHNICO COMMERCIAL POIDS LOURD

STANDARD

Gosselies - Michelin ou chez vous : nous consulter	2.00 jours (16.00 h)	Places min. : 6 personnes Places max. : 8 personnes	550.00 € 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

- Responsable commercial poids lourd
- Responsable point de vente

OBJECTIF

- Préparer le collaborateur technico-commercial à traiter les flottes. Après cette formation, le participant doit avoir acquis les qualités et techniques de base nécessaires pour vendre d'une manière professionnelle aussi bien le produit que les services.

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

- Les caractéristiques du pneumatique PL
- La gamme PL
- La législation
- La vie du pneu: le gonflage, le suivi du pneu
- La typologie des véhicules
- La pression et la juste pression
- La surveillance électronique de la pression (capteur)

LE SAVOIR FAIRE

- Les différentes étapes dans une séance de vente
- Déceler les attentes du client
- Valoriser une visite technique du parc
- Reformuler, proposer et argumenter
- Les aptitudes d'un bon vendeur
- Conclure la vente
- Jeux de rôle
- Test

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- 100% théorie