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

Manufacture Français des Pneumatiques Michelin

Place des Carmes - Déchaux
63040 CLERMONT-FERRAND CEDEX 9
FRANCE

Téléphone: (33)4 73 32 20 00
Télécopie : (33)4 73 32 22 02
Internet : www.michelin.com

Société en commandite par actions
au capital de 504 000 004 d'Euros.
855 200 507 R.C.S. Clermont-Ferrand
N° identification TVA FR 33855200507
Code Européen : 2211z