

**JOURNEE COMMERCE PL 2025**

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 Référente Handicap Formation : referent-handicap-formation@michelin.com

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Attestation de stage
  
- Feuille d'émargement