

## LES BASIQUES DE LA VENTE BY MICHELIN

### STANDARD

**Klant**ou chez vous : [nous consulter](#)**1.50 jour**  
(10.50 h)**Places min. : 4 personnes**  
**Places max. : 8 personnes****770.00 € 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

Vendeurs ou toute personne en situation de vente.

### OBJECTIF

A l'issue de cette séquence vous serez capable de comprendre le sens de l'utilisation de la méthode "CIPAC":

- Prise de contact
- Identification du besoin client
- Reformulation, proposition, argumentation
- Formuler l'accord
- Conclure

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LE SAVOIR

- Présentation de la méthode de vente CIPAC et le rôle du Vendeur
- Connaître et utiliser les étapes de la méthode de vente CIPAC
- 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
- Se différencier des concurrents
- Vendre et obtenir l'engagement du client

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- 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
- Gestion de l'opportunité
- Partenariat Commercial

## INDICATEURS

Taux de satisfaction : 97,62%\*

Evaluation début : 7/20\*

Evaluation fin : 11/20\*

\* 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 : referent-handicap-formation@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.