



IL PNEUMATICO TRUCK: LA VENDITA AI RIVENDITORI

STANDARD



Sede Commerciale Michelin
Milano

Dal cliente : [Prego contattarci](#)



1.00 giorno
(8.00 h)



Posti min. : 2 persone
Posti max. : 8 persone



500.00 € costo / persona tasse
escluse

Dal cliente : [Prego contattarci](#)

LE PROSSIME SESSIONI

E' interessato in questa formazione ? Contattaci per programmarla in una data di Sua scelta..

PERSONALE INTERESSATO

Forza di vendita dei rivenditori

anche con esperienza minima.

OBIETTIVO

**COMPRENDERE LE PRINCIPALI ASPETTATIVE,
ESIGENZE, MOTIVAZIONI DI ACQUISTO DEGLI UTENTI**

**CONSIGLIARE IL PRODOTTO ADATTO GRAZIE ALLE
COMPETENZE ACQUISITE NEL MONDO TRUCK E NEL
MERCATO PNEUMATICI**

**SAPER ARGOMENTARE TECNICAMENTE E
COMMERCIALMENTE LE PIÙ RECENTI GAMME
MICHELIN COL SUPPORTO DELLE SCHEDE PRODOTTO**

Si può disdire gratuitamente la partecipazione entro i 3 gg lavorativi precedenti alla data di erogazione della formazione in oggetto; successivamente verrà addebitata una penale pari al 40% della quota di partecipazione a persona, anche senza avvenuta erogazione.

La formazione si intende confermata SOLO a fronte della convocazione partecipanti a mezzo mail (da parte di noreply@micelin.com all'indirizzo fornito in fase di iscrizione) tra i 6 ed i 4 gg lavorativi precedenti alla data di erogazione della formazione in oggetto.

PROGRAMMA DELLA FORMAZIONE

LA CONOSCENZA

I trend nel mercato pneumatici e il contesto truck

Come preparare una visita efficacemente?

Il metodo di vendita CIPAC:

Contatto - Indagine - Proposta - Accordo - Chiusura

Gamme Michelin più recenti

IL KNOW-HOW

Documentazione tecnica digitale

MODALITÀ PEDAGOGICHE

Lezione frontale

Supporti video/gaming

Role play

PREREQUISITI

Nessuno