

**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@michelin.com](mailto:noreply@ michelin.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