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 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

Metodologia di argomentazione prodotto

MODALITÀ PEDAGOGICHE

Lezione frontale

Supporti video/gaming

Role play

PREREQUISITI

Nessuno