# IL PNEUMATICO VETTURA E TRASPORTO LEGGERO: LA VENDITA AI RIVENDITORI

STANDARD

**Sede Commerciale Michelin Milano**
Dal cliente : Prego contattarci

**1.00 giorno**
(8.00 h)

**Posti min. : 4 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 (itinerante) dei distributori

anche con esperienza minima.

## OBIETTIVO

La formazione in oggetto ha tre obiettivi primari:

1 - Accogliere e comprendere le principali aspettative, motivazioni di acquisto ed obiezioni dei vostri clienti;

2 - Consigliare il prodotto adatto grazie alle vostre competenze nel mondo automotive e nel mercato pneumatici;

3- 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

- Il mondo automotive ed i trend nel mercato pneumatici

- Come preparare una visita efficacemente?

### IL KNOW-HOW

- Esercitazioni pratiche e role play con l'aiuto di schede prodotto

- Dotazione della guida dello specialista

- Il metodo di vendita CIPAC: Contatto - Indagine - Proposta - Accordo - Chiusura

- Gamme Michelin più recenti

- Metodologia di argomentazione prodotto: bisogno > tecnologia > beneficio

## MODALITÀ PEDAGOGICHE

Lezione frontale con alternanza di temi teorici ed esercitazioni/role play atti all'ancoraggio degli argomenti trattati.

## PREREQUISITI

Nessuno.

Si consiglia di seguire la formazione "IL PNEUMATICO VETTURA E TRASPORTO LEGGERO: I FONDAMENTALI TECNICI DI ARGOMENTAZIONE PRODOTTO", come modulo precedente e complementare.

## SUIVI E VALUTAZIONE

Test d'ingresso e d'uscita per verificare le conoscenze.