



## **IL PNEUMATICO VETTURA E TRASPORTO LEGGERO: LA VENDITA AL CONSUMATORE**

**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**

- Accettatore nel punto di vendita

- Operatori del settore (es. gommisti, tecnici, supporti nel punto di vendita, titolari, persoanle identificato dal titolare, etc...)

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 consumatori;

2 - Consigliare il prodotto adatto grazie alle vostre competenze nel mondo del pneumatico;

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@micelin.com](mailto: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**

- Contatto e osservazione (esame veicolo)
- Identificazione del consumatore e dei suoi bisogni

##### **IL KNOW-HOW**

- Esercitazioni pratiche e role play con l'aiuto di schede prodotto
- Dotazione della guida dello specialista

- Gamme Michelin più recenti

- Metodologia di argomentazione efficace prodotto: bisogno > tecnologia > beneficio

- P come... proposta allineata alle esigenze del consumatore

- Gestione delle obiezioni più frequenti (es. DOT, prezzo, etc...)

### ***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.