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@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

- 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.