

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

DEVELOPPER ET DYNAMISER LES VENTES DE PNEUMATIQUES TOURISME ET SUV

33 MILLIONS

de pneumatiques touristes
vendus en France
chaque année.

25% DES ENTRÉES ATELIER

ont un besoin non exprimé en
pneumatiques. C'est la deuxième
cause d'entrée en atelier.

48 DÉPARTEMENTS

concernés par la « loi montagne ».
C'est une opportunité pour
développer vos ventes de
pneumatiques hiver ou 4 saisons.

CONFORTEZ VOS MARGES



Aujourd'hui, la vente des pneumatiques est souvent réduite à une notion de tarif. Paradoxalement la **haute technicité de ce produit** engendre des difficultés à transmettre sa réelle **valeur et les bénéfices** client.

Les conseillers clients ont **besoin de s'approprier les argumentaires** produits pour être force de proposition auprès de leurs clients.

Avec une formation **indépendante des manufacturiers** visant à construire des argumentaires produit, vous développerez des ventes persuasives en **B to B et B to C** sur le marché de la seconde monte.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Responsable d'atelier,
Conseiller client après-vente,
Vendeur PRA,
Opérateur Service Rapide,

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme,
titre ou certificat (dont CQP ou
socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Professionnaliser la vente des
pneumatiques pour augmenter la
rentabilité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 32018 – 1 h + 1 J soit 8H]

- Interpréter les données et identifier les acteurs du marché du pneumatique
- S'approprier les gammes et caractéristiques principales des pneumatiques
- Intégrer les spécificités techniques des pneumatiques à usages spéciaux
- Utiliser les caractéristiques produit pour construire la réponse client
- Diagnostiquer les causes d'usures anormales du pneumatique

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

E-learning [30 MIN.] LE MARCHÉ FRANÇAIS ET LA NORME ETRTO

- Le marché et son évolution en France
- Les réseaux de distribution
- Les groupes de manufacturiers
- La réglementation européenne

E-learning [30 MIN.] LES GAMMES ET CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES DES PRODUITS

- Les éléments constitutifs de la technologie d'un pneumatique
- Les informations techniques et sécuritaires obligatoires
- Les gammes tourisme : été, hiver, toutes saisons
- Cas particuliers des pneus à roulage à plat

Présentiel [7 h] DÉVELOPPER ET DYNAMISER LES VENTES DE PNEUMATIQUES

Contenu

- Identifier les caractéristiques techniques du pneumatique
- Établir un argumentaire CAB adapté au produit pneumatique
- Identifier les bonnes pratiques d'un diagnostic d'usure pneumatique
- Établir le lien entre usure détectée et cause mécanique pour réaliser une vente conseil

Les applications pratiques

- Mises en situations avec différentes problématiques spécifiques aux pneumatiques
- Création des argumentaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires

contactez votre interlocuteur commercial GNFA ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

