

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

