



## FICHE PROGRAMME FORMATION :

# APPROCHE DU CLIENT RECHERCHE DES BESOINS ET CONNAISSANCE DES DIFFÉRENTS MODELES DE CYCLES (COM001)



## PUBLIC

La formation s'adresse aux salarié.es amenés à tenir un rayon cycle dans une enseigne commerciale, et vendre des cycles auprès d'une clientèle de particuliers.



## PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis techniques.  
Une maîtrise des savoirs de base et de la langue française parlé et écrit est indispensable.



## Pourquoi cette formation ?

Cette formation permet de s'approprier les clés de la vente et les connaissances des différents modèles de cycles pouvant être commercialisés au grand public afin de pouvoir cerner les besoins clients en vue de conclure une vente.

## Validation

Attestation de formation délivrée par Vélogik Campus aux stagiaires ayant participé à la formation.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Cerner les besoins d'un client, répondre aux attentes
- Connaître les différents modèles de cycle et leurs caractéristiques d'utilisation
- Conseiller sur les accessoires
- Avertir les clients sur les règles de sécurité à vélo

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un salarié formateur expert en techniques de vente animera les différentes activités d'apprentissage. Théorie, exercice d'application en individuel et études de cas en collectif.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation :

- Envoi d'un test de connaissance

Pendant la formation :

- Réalisation des activités pédagogiques proposées dans le cadre de la formation
- Études de cas
- Réponses aux questionnaires d'évaluation

Après la formation :

- Réponses au questionnaire de satisfaction 2 mois après la formation (à froid)

## MODALITÉS ET TARIFS

7 heures (1 jours)

Intra entreprise

Tarif : 980€ HT / jour

## PROGRAMME DE FORMATION

- La recherche du besoin client
  - Les clés de la vente
  - Identifier les différents profils de clients
  - Identifier le besoin client
- Les différents modèles de cycle
  - Le vélo de ville
  - Le VTC
  - Le VTT
  - Le vélo pliant
  - LE VAE
- Sécurité et accessoires
- Mise en pratique en surface de vente

## DÉLAI D'ACCÈS

Entre la réception du devis signé et la réalisation de l'action de formation, un délai d'un mois peut-être nécessaire pour l'ajustement du parcours de formation.

## DEVIS ET RENSEIGNEMENTS

[www.velogik.com/velogik-campus](http://www.velogik.com/velogik-campus)  
[gestion.ofcampus@velogik.com](mailto:gestion.ofcampus@velogik.com)



*Si vous êtes en situation de handicap,  
merci de nous contacter*

**VÉLOGIK**  
CAMPUS

**VÉLOGIK**  
COMPÉTENCES

VÉLOGIK COMPÉTENCES  
25 rue de Séze - 69006 LYON SAS au capital de 1.000 €  
N° SIRET 892 17473100018  
TVA Intracommunautaire FR04 892 174731