



# Vendre un vélo

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Cette formation permettra aux vendeurs de développer des compétences essentielles pour vendre efficacement des vélos. Les aspects techniques, la communication avec les clients et la gestion des objections sont tous abordés pour mieux répondre aux besoins des clients potentiels et maximiser les ventes de vélos électriques.

## Programme

### Jour 1 : Connaissances de base sur les vélos et compétences en vente

Matin

- Introduction à la vente de vélos
- Comprendre les types de vélos : VTT, vélos de route, vélos de ville, etc.
- Caractéristiques essentielles des vélos

Après-midi

- Identifier les besoins et les préférences des clients.
- Techniques de communication et d'écoute active
- Accompagner le client dans son essai : pratique de conduite, réponse aux questions

### Jour 2 : Techniques de vente et gestion des objections

Matin

- Le processus de vente
- Argumentation de vente : mise en avant des caractéristiques et des avantages
- Gestion des objections
- Utilisation des outils de vente : démonstrations en magasin, services web, vidéos, essai, etc.

Après-midi

- Service après-vente et support à la clientèle
- Ventes complémentaires : accessoires, équipements de sécurité, etc.
- Conclusion de la vente
- Mise en situation pratique
- Retours et discussions

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Tout public

### Durée

21 Heures dont 21 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

1050 € par stagiaire Tarif HT

### Adresse

**Campus Quimper**  
145 avenue de Keradennec,  
29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun

→ **Niveau d'entrée :** Sans niveau spécifique

## Modalités d'entrée

Sur inscription

## Les sessions



### Quimper

- Nous contacter

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Permettre aux vendeurs de développer des compétences essentielles pour vendre efficacement tous types de vélo

## Perspectives métiers

Technicien vendeur sport - Technicien d'atelier expert - Conseiller technique sport - Vendeur réparateur cycle - Loueur

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne , rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Date et mise à jour des informations : 06/02/2025

*Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)*



# Contacts

 **PRATS Yannick**  
y.prats@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729  
145 avenue de Keradennec „ - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

 CCI FORMATION  
BRETAGNE