ContiAcademy

votre expert formation

CATALOGUE DES FORMATIONS DE LA CONTI ACADEMY

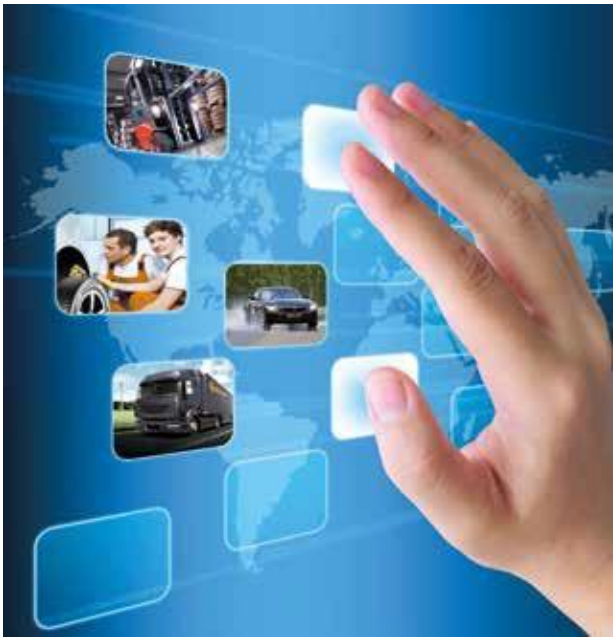
ContiAcademy

ContiAcademy

votre expert formation

ContiAcademy vous propose son expertise formation pour accompagner vos équipes dans :

- Le développement de votre chiffre d'affaires
- Le renforcement de vos domaines de compétence
- L'anticipation de l'évolution technologique
- La fidélisation de vos clients
- La gestion de vos équipes au quotidien



- *Des formations adaptées à la réalité du terrain (pneumatiques, Commerce, techniques…)*
- *Une pédagogie interactive et communicative qui privilégie la mise en pratique immédiate (jeux de rôles et simulations).*

Contact : Elodie Rouyer
c3_contiacademy@conti.de
T. 06 11 27 12 85

Continental

ContiAcademy

Index des formations

COMMERCE	CO1_Accueillir et vendre au téléphone
	CO3_Réussir ses ventes sur le point de vente
	CO4_Améliorer vos performances commerciales en B to B & B to C
	CO5_Management des équipes
	CO6_Audit - Point de vente
NOTIONS PNEUMATIQUES	NP01_Notions pneumatiques Tourisme & Poids Lourd
	NP02_Notions pneumatiques CST
TOURISME	TO1_Le rôle et les caractéristiques du pneu VL
	TO2_La technique et la connaissance des pneumatiques VL
	TO3_Optimiser ses ventes par une meilleure expertise des usures du pneumatique
	TO4_La géométrie des trains roulants VL et les règles de bases pour un réglage optimisé
	TC01_Développer vos ventes grâce à une meilleure expertise technique
POIDS LOURD	PL01_La technique et la connaissance du pneumatique Poids Lourd
	PL02_La mise en œuvre et l'entretien des pneumatiques Poids Lourd
	PL03_Sensibilisation pressions & optimisation des pneumatiques Poids Lourd
	PL04_Le recreusage des pneumatiques Poids Lourd
MANUTENTION	IN01_La technique et la connaissance des pneumatiques manutention et industriels
	IN02_La mise en service des pneumatiques industriels gonflables
	IN03_La mise en service des pneumatiques industriels pleins et bandages

Bulletin d'inscription

FORMATION

Titre : .....

Période souhaitée : .....

Référence : .....

Lieu : Sur site client ☐

Participants

Nom	Prénom	Fonction

RESPONSABLE DE L'INSCRIPTION

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction: .....

Adresse:.....

e-mail : .....

Téléphone : .....

Signature et cachet de l'entreprise

Bulletin d'inscription à retourner à :

Elodie.rouyer@conti.de

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :

Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

Conditions générales de vente

De convention expresse toute commande de formation auprès de Continental France implique l'acceptation entière et sans réserve par le Client des présentes conditions générales de vente.

1 – Documents contractuels

Une convention de formation est adressée au Client en double exemplaire. Un exemplaire dûment signé doit impérativement être retourné au département ContiAcademy, société Continental France SAS, 80 Rue Irène Joliot Curie, 60610 La Croix Saint Ouen, avant le début de la formation concernée.

A l'issue de chaque formation, une attestation de suivi de formation est adressée au Client, avec la facture correspondante, sous condition de l'émargement de la feuille de présence.

2 - Tarifs - Paiement

Les tarifs des formations sont indiqués sur les conventions, en Euros Hors taxes et ne comprennent pas les frais d'hébergement et de déplacement du formateur qui seront facturés en sus, conformément au montant convenu et formalisé dans la convention de formation. Les repas Clients ne sont pas compris dans les tarifs de formation, ils sont optionnels et sont directement refacturés au Client.

Les factures émises par Continental sont payables comptant et sans escompte, au plus tard 30 jours fin de mois. Tout retard de paiement entraînera conformément à l'article L 441-6 du code de commerce une pénalité de retard calculée sur la base du taux de refinancement de la BCE + 10 points ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 €. Si les frais de recouvrement exposés s'avéraient supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, nous pourrions demander une indemnisation complémentaire, sur justification.

3 – Organisme payeur

Lorsque la formation est prise en charge par un organisme payeur, il appartient au Client :

- de vérifier directement l'imputabilité de la formation auprès de l'organisme.
- de faire la demande de prise en charge avant la formation.
- d'indiquer, avant le premier jour de formation, par écrit au département ContiAcademy quel sera l'organisme à facturer et à hauteur de quel montant, en indiquant précisément la raison sociale et l'adresse postale de l'organisme. A défaut, Continental facturera intégralement le Client.

Le Client reste en tout état de cause responsable du paiement, notamment en cas de défaillance de l'organisme payeur dont il est solidaire. Dans le cas d'une prise en charge financière partielle de la formation par l'organisme payeur, le Client sera facturé du reliquat.

4 - Annulation

Continental se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation au plus tard 8 jours ouvrés avant le début de la formation si le nombre de participants est jugé pédagogiquement insuffisant. Dans ce cas Continental s'engage à prévenir le Client dans les plus brefs délais.

Les demandes d'annulation doivent parvenir par écrit au département ContiAcademy au plus tard 15 jours ouvrés avant le début de la formation concernée. Pour toute annulation intervenant 7 à 15 jours ouvrés avant le début de la formation une indemnité forfaitaire et définitive équivalente à 50 % du tarif de la formation sera due. Pour toute annulation intervenant moins de 7 jours ouvrés avant le début de la formation une indemnité forfaitaire et définitive équivalente à 75 % du tarif de la formation sera due.

5 – Confidentialité

Le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel ou à des tiers les supports communiqués lors de la formation ou toutes autres ressources pédagogiques mises à sa disposition sans l'autorisation préalable, expresse et écrite de Continental.

6 – Droit applicable - Litige

Les présentes conditions générales de vente sont soumises au droit français.

Toutes contestations sans exception seront portées devant les Tribunaux de Compiègne.

ContiAcademy

Formations Commerce

Index des formations

COMMERCE	CO1_Accueillir et vendre au téléphone
	CO3_Réussir ses ventes sur le point de vente
	CO4_Améliorer vos performances commerciales en B to B & B to C
	CO5_Management des équipes
	CO6_Audit - Point de vente

Accueil et vente au téléphone

Réf. **CO1**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2024 : 100%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Evaluation In ; 9,5 / 20
Evaluation out : 19,5 / 20
2 participants sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise en contact avec le client final

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la vente, le commerce et le management.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Conformité appel
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Développer des attitudes commerciales, acquérir des réflexes, poser les bonnes questions.
- Savoir écouter afin d'argumenter et pouvoir proposer les solutions les mieux adaptées aux besoins de vos clients.
- Savoir fidéliser vos clients

Programme

- Le marché français de la consommation et ses acteurs
- Les catégories d'acheteur
- Evolution des habitudes d'achat du consommateur
- Quelle est la principale richesse de votre point de vente ?
- Le téléphone, un merveilleux outil de communication
- Comment réceptionner un appel, en sachant se présenter ?
- Quelles attitudes allez-vous adopter face à différents clients et situations ?
- Comment montrer en permanence votre professionnalisme et votre dynamisme ?
- La détection du besoin client : règles à respecter
- Répondez et rassurez votre client mais l'avez-vous bien écouté ?
- Proposez-lui plusieurs alternatives et quand abordez-vous l'aspect prix durant l'argumentation ?
- Différenciez-vous par les conseils et les services
- Faut-il avoir une bonne connaissance des caractéristiques produits et de leur positionnement, et pourquoi ?
- Comment vendre les avantages et maîtriser les objections et les situations délicates ?
- Comment utiliser les outils d'aide à la vente qui sont à votre disposition ?
- Faites venir votre client sur le point de vente, comment obtenir un rendez-vous ?

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Réussir ses ventes sur le point de vente

Réf. **CO3**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2025 : 100%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Evaluation In ; 10 / 20
Evaluation out : 20 / 20
1 participant sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Toute personne de l'entreprise devant réaliser de l'accueil et de la vente autour du véhicule.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert spécialisé dans la vente, le commerce et le management.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
31/12/2025

Objectifs

- Savoir accueillir et prendre en charge le client.
- Argumenter et développer une approche commerciale performante.
- Satisfaire le client.
- Savoir accueillir et prendre en charge le client.
- Devenir le spécialiste local incontournable.
- Créer la relation de confiance qui fera revenir le client sur votre point de vente.

Programme

- Connaissance des produits
- Savoir reconnaître les avantages d'un bon pneumatique
- Identification des besoins du client
- Techniques de questionnement
- Motivations d'achat du client
- Savoir argumenter et convaincre le client
- Traitement des objections
- Conclusion de l'acte de vente et prise de congé de son client
- La satisfaction du client

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Améliorer vos performances commerciales en *BtoB* et *BtoC*

Réf. **CO4**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 2600€ht pour 2 jours soit 3120€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2024 : 98%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Evaluation In ; 11 / 20
Evaluation out : 13,67 / 20
2 participants sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Conseiller vente, commerciaux

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert spécialisé dans la vente, le commerce et le management.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
31/12/2025

Objectifs

- Construire un plan d'action commerciale performant.
- Développer un état d'esprit positif et une image dynamique de l'entreprise.
- Maîtriser le plan de vente pour optimiser son efficacité.

Programme

- Les caractéristiques techniques des produits.
- Les règles de base d'un plan d'action commerciale pour optimiser les résultats .
- Identification des forces et faiblesses.
- Analyse des données recueillies et identification des orientations client prioritaires dans l'action commerciale.
- Maîtrise des étapes clés de la négociation par la règle des 4C : *Contact Connaître Convaincre Conclure.*
- Instauration d'un climat de confiance avec le client.
- Convaincre son client et assurer un suivi de son client.
- Fidélisation de la relation au quotidien.

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Management des équipes commerciales

Réf. **CO5**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 2600€ht pour 2 jours soit 3120€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Manager en devenir
Manager confirmé

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la vente, le commerce et le management.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Test HBDI
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Aborder les bases des styles de Management.
- Construire ses outils managériaux.

Programme

Jour 1 :

- Test HBDI.
- Résultats personnalisés du test.
- Appréhension du canal préférentiel de communication.
- Méthode d'identification des forces et des faiblesses de votre équipe.
- Deux styles de management aux conséquences opposées.
- Des objectifs malins.

Jour 2 :

- Conduite de réunions efficaces.
- Entretien annuel d'évaluation de problèmes.
- Roue des compétences.
- Construire ses objectifs.
- Construire son tableau de bord managérial.
- Manager avec les tableaux de bord.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Audit Point de vente

Réf. **CO6**

Durée **: 2 jours (14 heures)**

Lieu **: site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 2600€ht pour 2 jours soit 3120€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Manager et Responsable des points de vente

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert spécialisé dans la vente, le commerce et le management.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Questionnement
Grille évaluation
Rapport Audit

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
01/02/2026

Objectifs

- Réaliser un diagnostic complet du point de vente et proposer un plan d'action opérationnel pour améliorer l'expérience client, la performance commerciale et l'organisation interne.

Programme

Jour 1 : Audit – Points de contrôle

- « Optimisation du Point de vente » : Contrôler et alerter sur les actions du point de vente en matière de gestion du temps. Mise en place d'objectifs orientés qualité clients.
- « Vendre plus et mieux » : Contrôler et alerter sur les actions du point de vente en matière d'expérience client. Avantages concurrentiels. Développement marketing. Panier moyen. Taux de conversion. Fréquence d'achat. Augmentation du nombre de prospects.
- « Améliorer la productivité » : Contrôler et alerter sur les actions du point de vente en matière de productivité technique produit.
- « Mieux structurer, mieux manager » : Contrôler et alerter sur les points d'actions du point de vente en matière de management d'équipe, communication au sein de l'équipe.

Jour 2 : Résultats

- Analyse et échange des éléments traités en J1.
- Mise en œuvre partagée d'un plan d'action à court et moyen terme.

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

ContiAcademy

Formations Techniques Basiques

Index des formations

NOTIONS PNEUMATIQUES	NP01_ Notions pneumatiques Tourisme & Poids Lourd
	NP02_ Notions pneumatiques CST

Les notions pneumatiques Tourisme & Poids Lourd

Réf. **NP01**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2024 : 98%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Evaluation In ; 8,5 / 20
Evaluation out : 16,5 / 20
2 participants sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant réaliser des changements de pneumatiques et argumenter.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Découvrir la construction d'un pneumatique et ses spécificités techniques.
- Identifier le rôle du pneumatique sur le véhicule.
- Vérifier la législation relative aux différents types de pneumatiques.

Programme

- La législation autour du pneumatique.
- Les étapes de fabrication d'un pneumatique.
- Le rôle et les fonctions d'un pneumatique.
- Les principes de construction des structures et différences entre les sculptures.
- La définition des caractéristiques dimensionnelles.
- La relation charge/ pression/ Vitesse.
- Les avantages et spécificités du tubeless.
- L'incidence de la maintenance d'un pneumatique sur le comportement (pression).

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Les notions pneumatiques industriel

Réf. **NP02**

Durée **: 1 jour (7 heures)**

Lieu **: site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne devant réaliser des opérations de vente de pneus manutention.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Connaitre les caractéristiques techniques des pneus industriels.
- Connaitre les différents types de roues et leur caractéristiques techniques.

Programme

- La gamme de pneus pleins, pneus gonflables et bandages.
- Lire et comprendre les dimensions.
- Les différences entre « une jante et un moyeu ».
- Le process de montage.
- Les préconisations d'utilisations.
- Les notions règlementaires et sécurités autour du pneu industriel.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

ContiAcademy

Formations Techniques Tourisme

Index des formations

TOURISME	TO1_Le rôle et les caractéristiques du pneumatique VL
	TO2_La technique et la connaissance des pneumatiques VL
	TO3_Optimiser ses ventes par une meilleure expertise des usures du pneumatique
	TO4_La géométrie des trains roulants VL et les règles de bases pour un réglage optimisé
	TC01_Développer vos ventes grâce à une meilleure expertise technique

Le rôle et les caractéristiques du pneu VL

Réf. **TO1**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2025 : 100%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Evaluation In ; 10 / 20
Evaluation out : 20 / 20
1 participant sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Toute personne de l'entreprise devant réaliser des changements de pneumatique et argumenter.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et avec des pneumatiques en atelier (si possible sur le site client).

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
31/12/2025

Objectifs

- Découvrir la construction d'un pneumatique et ses spécificités techniques.
- Identifier le rôle du pneumatique sur le véhicule.
- Vérifier la législation relative aux différents types de pneumatiques.
- Réaliser les opérations de montage d'un pneumatique tourisme.

Programme

- La législation autour du pneumatique.
- Les étapes de fabrication d'un pneumatique.
- Le rôle et les fonctions d'un pneumatique.
- Les principes de constructions des structures et les différences entre les sculptures.
- La définition des caractéristiques dimensionnelles.
- La relation charge/ pression/ Vitesse.
- Les avantages et les spécificités du tubeless.
- L'incidence de la maintenance d'un pneumatique sur le comportement (pression).
- Le montage / Le démontage (Atelier mécanique).

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

La technique et la connaissance du pneumatique VL

Réf. **TO2**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant réaliser des changements de pneumatique et l'argumenter.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et avec des pneumatiques en atelier (si possible sur le site client).

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Avoir réalisé la formation TO1_Le rôle et les caractéristiques du pneu VL.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Analyser la construction d'un pneumatique et identifier ses 4 fonctions principales.
- Expliquer les critères de fabrication du pneumatique et leurs incidences.
- Démontrer le rôle de la pression dans la vie du pneumatique « TPMS ».
- Découvrir le process de construction des pneumatiques OE.

Programme

- Identifier les 4 fonctions de base.
- Citer les différents types de matériaux et leurs origines.
- Décomposer les différents composants du pneumatique.
- Décrypter toutes les informations du marquage d'un pneumatique.
- Connaitre les avantages de chaque type de bande de roulement.
- Savoir interpréter les indicateurs d'usure du pneumatique.
- Analyser les incidences de la pression de gonflage.
- Savoir reconnaitre les causes de dommages.
- Connaitre la différence entre les pneumatiques OE et non OE.
- Distinguer les avantages d'un pneu taille basse et ses performances.
- Démontrer l'intérêt du système « TPMS ».

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Optimiser ses ventes par une meilleure expertise des usures du pneumatique

Réf. **TO3**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant vendre une géométrie de véhicule léger.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et avec des pneumatiques en atelier (si possible sur le site client).

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Savoir identifier tous les types d'usure du pneumatique.
- Savoir identifier tous les types de trains roulants.
- Connaitre le rôle et le nom des éléments formant les trains roulants.
- Savoir faire le lien entre défaut de géométrie et usure pneumatique.
- Vendre au client le service complémentaire d'une géométrie VL.

Programme

- Connaitre et identifier tous les types d'usure d'un pneumatique lors du « tour du véhicule ».
- Le rôle de la géométrie sur les véhicules.
- Les conséquences d'une géométrie incorrecte sur les pneus, sur les éléments mécaniques et sur le comportement dynamique du véhicule.
- Savoir argumenter auprès du client pour mieux vendre une géométrie VL.
- Les usures liées à une géométrie défectueuse et comment répondre aux arguments clients.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

La géométrie des trains roulants VL et les règles de base pour un réglage optimisé

Réf. **TO4**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 2600€ht pour 2 jours soit 3120€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation	Taux de satisfaction 2025 : 100%*	Evaluation In ; 7,34/ 20
En Présentiel	* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025	Evaluation out : 19,34 / 20 3 participants sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant vendre une géométrie de véhicule léger.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la mécanique automobile et la géométrie des véhicules légers.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Être technicien en atelier.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Connaître les fondamentaux:
  - Les épures
  - L'importance de la hauteur de caisse et la mise en contrainte
  - Les différentes architectures de châssis, trains roulants et leurs possibilités de réglages
  - Les angles et leurs rôles dans le comportement du véhicule
- Analyser les rapports de géométrie pour :
  - Prévoir le comportement du véhicule
  - Identifier les causes
  - Définir la stratégie de réglage / réparation
- Réaliser un contrôle dans les règles depuis la prise en charge jusqu'à la restitution au client

Programme

Jour 1 :

- Savoir identifier les architectures et les types de trains roulants.
- Les différents angles de géométrie.
- Les rôles des angles de géométrie sur le comportement.
- L'incidence d'un choc sur la géométrie.
- Savoir lire des valeurs de géométrie.
- Le rôle des angles de géométrie sur le comportement
- La maîtrise d'un bon contrôle de géométrie.

Jour 2 :

- Analyse statique d'un véhicule.
- Effectuer un contrôle de géométrie.
- Mise en situation d'essai.
- Debriefing et évaluation à chaud.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :

Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de

A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.

Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN

C3_Contiacademy@conti.de

Développer vos ventes grâce à une meilleure expertise technique

Réf. **TC01**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **6 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2025 : 95%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Evaluation In ; 5,34/ 20
Evaluation out : 19,65 / 20
63 participants sur la période du 01/01/2025 au 31/12/2025

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Conseiller vente, Commerciaux, Personnel amené à vendre des pneumatiques.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert Technique
Formateur expert Commerce

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
31/12/2025

Objectifs

- Rappel sur la législation relative aux pneumatiques.
- Maîtriser la découverte des besoins clients.
- Argumenter et développer une approche commerciale performante.
- Créer la relation de confiance qui fera revenir le client sur votre point de vente.

Programme

- Savoir accueillir et prendre en charge le client.
- Réaliser le tour de véhicule (Théorie suivant configuration de la formation).
- Techniques de questionnement.
- Identification des besoins du client.
- Argumentation commerciale et proposition.
- Traitement des objections.
- Reformulation et validation du besoin client.
- Conclusion de l'acte de vente par la prise de rendez-vous.
- Prise de congé du client.

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

ContiAcademy

Formations Techniques Poids Lourd

Index des formations

POIDS LOURD	PL01_La technique et la connaissance du pneumatique Poids Lourd
	PL02_La mise en œuvre et l'entretien des pneumatiques Poids Lourd
	PL03_ Sensibilisation pressions & optimisation du pneumatique Poids Lourd
	PL04_Le recreusage des pneumatiques Poids Lourd

La technique et la connaissance du pneumatique Poids Lourd

Réf. **PL01**

Durée **: 1 jour (7 heures)**

Lieu **: site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2023 : 94%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Evaluation In ; 6,54 / 20
Evaluation out : 15,34 / 20
35 participants sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant connaître le pneu poids lourd et plus spécialement le technicien poids lourd peu expérimenté ou désirant actualiser ses connaissances.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux du pneumatique Poids Lourd.
- Connaître la réglementation et les normes.
- Bénéficier des conseils d'un manufacturier premium pour optimiser vos tâches quotidiennes, en tant que technicien poids lourd.

Programme

Découverte des fondamentaux du pneumatique Poids Lourd

- La technologie du pneumatique Poids Lourd
- Les modèles de jantes et roues
- Les ensembles routiers et profils
- Le montage et démontage des pneus (théorie)
- L'entretien des pneus : pression, charge.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

La mise en œuvre des pneumatiques Poids Lourd

Réf. **PL02**
Durée **: 1 jour (7 heures)**
Lieu **: site client**
Effectif maximum : **4 stagiaires**
Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**
Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2023 : 95%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Evaluation In ; 6,77 / 20
Evaluation out : 15,44 / 20
29 participants sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ
Toute personne de l'entreprise devant connaître le pneu poids lourd et plus spécialement le technicien poids lourd peu expérimenté ou désirant actualiser ses connaissances.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR
Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION
Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION
31/12/2025

Objectifs

- Maîtriser les opérations de montage et d'optimisation du pneumatique.
- Mettre en application les règles de sécurité nécessaires au bon fonctionnement d'un atelier.
- Promouvoir un savoir et un savoir-faire premium auprès de vos clients.

Programme

La mise en œuvre des pneumatiques Poids Lourd

- Le montage et le démontage d'un pneu sur jante sur machine d'atelier.
- Le recreusage (théorie) :
  - Les règles de sécurité
  - L' utilisation du manuel technique pour la mise en œuvre

- Le rechapage (théorie) :
  - à chaud
  - à froid

- L'optimisation des pneumatiques (théorie):
  - La permutation
  - Le retournement
  - La gestion de la pression

ACCESSIBILITÉ
Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Sensibilisation pressions & optimisation du pneumatique Poids Lourd

Réf. **PL03**

Durée **: 1 jour (7 heures)**

Lieu **: site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2023 : 99%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Evaluation In ; 7,2 / 20
Evaluation out : 14,7 / 20
6 participants sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant connaître le pneu poids lourd et plus spécialement le technicien poids lourd peu expérimenté ou désirant actualiser ses connaissances.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Identifier les causes et impacts négatifs pour le pneumatique.
- Optimiser les coûts d'utilisation du pneumatique.
- Bénéficier des conseils d'un manufacturier premium pour optimiser vos tâches quotidiennes, en tant que technicien poids lourd.

Programme

La sensibilisation pression & optimisation

- Rappel des fondamentaux du pneu Poids Lourd.

- La pression de gonflage :
  - ce qui peut entraver les performances
  - Ce qui peut influencer les performances
  - Effets sur la durée de vie du pneu

- La répartition de la charge et les conséquences sur le pneu.
- Les dégâts aux pneus : Les causes et les incidences sur la durée de vie.

- L'optimisation du pneumatiques poids lourd :
  - Les leviers : La pression, l'équilibrage, le retour sur jante / la permutation, le recreusage, le rechapage, la géométrie

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Le recreusage des pneus Poids Lourd

Réf. **PL04**

Durée **: 1 jour (7 heures)**

Lieu **: site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 15600€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Taux de satisfaction 2024 : 100%*
* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Evaluation In ; 4 / 20
Evaluation out : 13 / 20
1 participants sur la période du 01/01/2024 au 31/12/2024

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne de l'entreprise devant connaître le pneu poids lourd et plus spécialement le technicien poids lourd peu expérimenté ou désirant actualiser ses connaissances.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et en atelier.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Mise en situation
Quiz in/out
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Rappel des fondamentaux du pneumatique Poids Lourd
- Maitriser les opérations de recreusage sur un pneumatique Poids Lourd.
- Bénéficier des conseils d'un manufacturier premium pour optimiser vos tâches quotidiennes, en tant que technicien poids lourd

Programme

Les opérations d'entretien du pneumatique

- Rappel des fondamentaux du pneu PL
  - Les fonctions du pneumatique
- Le contrôle de pression (rappel)
- Le rechapage (rappel)
- Le recreusage (Atelier pratique)
  - Les consignes de mise en œuvre
  - Les règles de sécurité
  - exercices pratiques sur des carcasses perdues

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

ContiAcademy

Formations Techniques Manutention

Index des formations

MANUTENTION	IN01_La technique et la connaissance des pneumatiques manutentions et industriels
	IN02_ La mise en service des pneumatiques industriels gonflables
	IN03_ La mise en service des pneumatiques industriels pleins et bandages

La technique et la connaissance des pneumatiques manutentions et industriels

Réf. **IN01**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne du point de vente devant réaliser des opérations de vente de pneus manutention.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et en atelier.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Quiz in / out
Manipulation en atelier
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Connaître les caractéristiques techniques des pneus industriels.
- Connaître les différents types de roues, leurs caractéristiques techniques et les règles.

Programme

- Le rôle des pneumatiques industriels et manutentions.
- Les éléments principaux composant le pneumatique.
- Les techniques de montage et de démontage incontournables nécessaires à la fiabilité des opérations.
- Les règles de sécurité à respecter dans la manipulation du pneu.
- La diversité du parc matériel : configuration, affectation, utilisation déterminant le choix des produits.
- L'utilisation et le maniement des documentations techniques et commerciales : un acte capital.

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

La mise en service des pneumatiques manutentions et industriels gonflables

Réf. **IN02**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne du point de vente devant réaliser des opérations de montage / démontage de pneumatiques manutention.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et en atelier.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Quiz in / out
Manipulation en atelier
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Savoir différencier les caractéristiques techniques des pneus industriels « Radial / Diagonal ».
- Connaître les différents types de jantes, leurs caractéristiques techniques et les règles.
- Maîtriser les opérations de montage/démontage en toute sécurité.

Programme

- Identifier les éléments principaux composant le pneumatique « Radial / Diagonal »
- Les règles de sécurité à respecter dans la manipulation du pneu et sa mise en service
- Les techniques de montage et de démontage incontournables nécessaires à la fiabilité des opérations
- Savoir définir les configurations, affectations d'utilisation déterminant le choix des produits

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

La mise en service des pneumatiques manutentions et industriels « pneus pleins et bandages »

Réf. **IN03**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Lieu : **site client**

Effectif maximum : **4 stagiaires**

Tarif : **Intra : A partir de 1300€ht pour 1 jour soit 1560€TTC**

Inter : Nous consulter

Format de la formation
En Présentiel

Il n'y a pas encore de taux de satisfaction sur ce module

Aucun stagiaire n'a été formé sur cette formation.

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne du point de vente devant réaliser des opérations de montage / démontage de pneumatiques manutention.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Formateur expert spécialisé dans la fabrication du pneumatique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéo-projection, utilisation de documentations techniques, visuels, exercices en salle et en atelier.
Chaussures de sécurité obligatoires.

MODALITES DE SUIVI ET EVALUATION

Feuilles émargements signées
Attestation de formation
Quiz in / out
Exercices de manipulation en atelier
Support de formation stagiaires

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

DATE DE MODIFICATION

31/12/2025

Objectifs

- Savoir différencier les caractéristiques techniques des pneus industriels « Pneus Pleins / Bandages ».
- Connaître les différents types de jantes et moyeux, leurs caractéristiques techniques et les règles.
- Maîtriser les opérations de montages/démontages en toute sécurité.

Programme

- Identifier les éléments principaux composant le pneumatique « Pneus Pleins / Bandages »
- Les règles de sécurité à respecter dans la manipulation du pneu et sa mise en service
- Les techniques de montages et de démontages incontournables nécessaires à la fiabilité des opérations
- Les différents types de presses pour le montage
- Savoir définir les configurations, affectations d'utilisation déterminant le choix des produits

ACCESSIBILITÉ

Personne référente :
Mme Elodie Rouyer +33 (0)6 11 27 12 85 / elodie.rouyer@conti.de
A contacter pour tout aménagement spécifique (handicap, trouble, contrainte personnelle et/ou professionnelle).

ContiAcademy enregistré sous le numéro 22.57.01972.60 auprès de la Préfecture de la Région d'Amiens.
Continental France SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie
60610 LA CROIX SAINT-OUEN
C3_Contiacademy@conti.de

Continental
The Future in Motion

ContiAcademy

Continental FRANCE SAS – Immeuble L'Hévéa
80 rue Irène Joliot Curie - Immeuble l'Hévéa
60610 La Croix Saint-Ouen
BP 10519 La Croix - 60205 Compiègne Cedex
www.continental-pneus.fr
www.facebook.com/continentalfrance

Contact : Elodie Rouyer
Elodie.rouyer@conti.de
T. 06 11 27 12 85

Màj 01.2025