

Programme de formation :

14 heures - 2 journées - Présentiel

Objectifs :

- Devenir un commercial « acheteur » autant qu'un commercial « vendeur » pour mieux réaliser ses objectifs VN et VO dans un marché où le principal concurrent est le particulier !
- Être capable de mener avec confiance toutes les étapes de la reprise d'un véhicule d'occasion tant sur les plans technique (diagnostic de l'état du véhicule) que commercial (établissement d'une offre commerciale de reprise).
- Devenir un commercial plus compétent en terme d'observation des grands comportements des clients afin d'être capable d'adapter ses comportements et argumentaires pour augmenter et optimiser le niveau de ses ventes !
- Être capable de commercialiser plus facilement tous les modèles et toutes les nouvelles motorisations, aussi bien de façon classique en point de vente qu'à distance en utilisant au mieux les techniques de social selling.

Prérequis :

Aucun

Public cible :

Directeur Commercial, Chef de Vente et/ou Responsable Commercial VN et/ou VO, Conseiller Commercial VN et/ou VO.

Méthodes pédagogiques :

- Examens statique et dynamique de véhicules
- Pédagogie participative avec mise en situation et étude de cas physiques (jeux de rôles) et digitales (« social selling »).
- Auto-évaluation préalable en amont de la formation.
- Evaluation des acquis en fin de formation.

Contenu pédagogique :

- Connaître les tendances du marché VO (potentiel / parts de marché, problématiques et montée en puissance du leasing) pour comprendre le contexte changeant des ventes de véhicules d'occasion.
- Connaître et maîtriser les notions de rentabilité VO (calcul du taux de reprises, les 3 marges VO et exercice de reprise VO) pour optimiser les offres de reprises
- Connaître les techniques de découverte client physique et distancielle (gestion du 1^{er} contact / focus accueil téléphonique et mail) pour une meilleure efficacité commerciale.
- Maîtriser l'estimation de reprise statique et dynamique (les 3 étapes, les 8 commandements, les outils de pricing et de chiffrage des FREVO, la fiche signalétique et le Top-Down) pour réussir ses reprises de manière rentable.

- Connaitre et maîtriser la méthode complète de négociation (Profiler) pour optimiser ses prises de commandes.
- Savoir valoriser l'impact phygital (show-room et web) pour optimiser le nombre de contacts de clients prospects.
- Optimisation des livraisons pour fidéliser et satisfaire les clients.
- Annexes sur les Véhicules électriques (modèles les plus vendus et types de recharge) et sur les VUL (véhicules utilitaires légers < 3.5 T).

Modalités et délais d'accès :

- Devis et validation par la Direction du Groupe et/ou de la Marque avec lieu, date et nombre de participants définis
- Formation réalisée sous un délai d'un mois à minima

Modalités d'évaluation :

- QCM contrôle de connaissances
- Support de formation Powerpoint
- Cas pratiques

Sanction :

Certificat de fin de formation

Tarif :

1250 € HT par journée soit 2500 € HT au global des 2 journées

275 € HT en forfait de frais de déplacement soit 550 € HT au global des 2 journées

Contact :

Michaël BONCORPS = mboncorps@autodisol.com / 06.33.61.20.37

Bérislav KOVACEVIC = bkovacevic@autodisol.com / 06.82.25.18.13

Accès personne en situation de handicap :

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, cependant nous invitons à contacter notre référent handicap :

Justine ALLEMANE : jallemane@alcopa-auction.fr / 06.45.72.65.80