

**« Pourquoi et comment développer les ventes  
de véhicules d'occasion via des leasing ? »**

**Programme de formation :**

7 heures - 1 journée - Présentiel

**Objectifs :**

- Être capable de comprendre le contexte réglementaire lié aux 5 différents types de financement (crédit classique, crédit ballon, LOA, crédit-bail et LLD).
- Développer le niveau de compétences des équipes commerciales pour être capable de relouer les VO à plusieurs reprises afin fabriquer des VO bien suivis et de développer les volumes et les marges.

**Prérequis :**

Aucun

**Public cible :**

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

**Méthodes pédagogiques :**

- Pédagogie participative sous PPT avec mise en situation et étude de cas.
- 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.
- Parfaire ses connaissances au sujet des différentes solution de location : LOA, LPV, le crédit-bail, le leasing... pour bien conseiller ses clients.
- Savoir comment vendre un financement avec ER pour une meilleure efficacité commerciale
- Parfaire ses connaissances sur la TVA et les taux financiers pour mieux expliquer les caractéristiques des barèmes de financements aux clients.

**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 la journée

275 € HT en forfait de frais de déplacement

**Contact :**

Michaël BONCORPS = [mboncorps@autodisol.com](mailto:mboncorps@autodisol.com) / 06.33.61.20.37

Bérislav KOVACEVIC = [bkovacevic@autodisol.com](mailto: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](mailto:jallemane@alcopa-auction.fr) / 06.45.72.65.80**