

Pilotage de l'activité véhicules d'occasion
« Comment optimiser les performances du service VO »

Programme de formation :

14 heures - 2 journées – Présentiel.

Objectifs :

- Être capable de manager et de gérer l'ensemble des tâches liées au commerce des véhicules d'occasion tant sur les plans financiers (optimisation des achats, des destinations et des rotations), techniques (rénovation des véhicules) que commerciaux (choix des reprises et des achats, gestion des commerciaux sur les reprises et les ventes, mise à jour des prix de vente avec internet).
- Comprendre les enjeux financiers liés à l'éco-système des concessions automobiles trop dépendante de l'activité VN afin de renforcer l'activité VO à hauteur de 40% du CA global et 40% de l'absorption des frais de structure.

Prérequis :

Aucun

Public cible :

PDG, Directeur général, Directeurs, Directeur Commercial, Chef de Vente et/ou Responsable Commercial VN et/ou VO.

Méthodes pédagogiques :

- Pédagogie participative sous PPT avec mise en situation et étude de cas liés aux tableaux de bords des participants.
- Nombreux exercices sur des outils Excel
- Méthode FIFO pour optimiser la gestion des stocks.
- 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 12 process pour bien piloter le service VO
- Connaître et maîtriser les outils de pilotage financiers pour mieux gérer le stock
- Savoir construire une nouvelle organisation pour modifier la stratégie en prenant exemple sur les anglo-saxons.

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