

**Techniques de rachat (reprise) des véhicules d'occasion
« Comment optimiser la reprise d'un VO »**

Programme de formation :

7 heures - 1 journée - 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).

Pré-requis :

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
- Auto-évaluation préalable en amont de la formation
- Evaluation des acquis en fin de formation

Programme de formation :

- Connaître les tendances du marché VO (potentiel / parts de marché, problématiques et montée en puissance du leasing) pour comprendre l'importance de rentabilité des reprises de véhicules
- Maîtriser les notions de rentabilité VO (calcul du taux de reprises, les 3 marges VO et exercice de reprise VO) pour savoir définir un prix de reprise.
- Savoir effectuer une découverte client physiquement et à distance (gestion du 1^{er} contact / focus accueil téléphonique et mail) pour une meilleure efficacité commerciale.
- Savoir effectuer une 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 une expertise exhaustive des véhicules.

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 à définir.
- 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 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