

**Techniques de vente des véhicules d'occasion**  
**« Comment optimiser la quantité et la qualité de vos ventes VO ? »**

**Programme de formation :**

14 heures - 2 journées - Présentiel

**Objectifs :**

- 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 :**

- Pédagogie participative avec mise en situation et étude de cas physiques (jeu 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 l'importance de rentabilité des reprises de véhicules
- Maîtriser la méthode complète de négociation (Profiler) pour être plus efficace avec ses clients.
- Savoir valoriser l'impact phygital (show-room et web) pour optimiser le nombre de clients prospects.
- Optimiser les livraisons pour fidéliser et satisfaire les clients.
- Augmenter son niveau de connaissances sur les Véhicules électriques (modèles les plus vendus et types de recharge) et sur les VUL (véhicules utilitaires légers < 3.5 T) pour un meilleur conseil auprès des 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 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](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**