

Business des véhicules d'occasion
« Comment optimiser vos méthodes d'achat et de ventes VO ? »

Programme de formation :

14 heures - 2 journées – Présentiel

Nombre de participants par session :

- Minimum : 8
- Maximum : 12

Modalités et délai d'accès :

- Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation
- Devis et validation par la Direction du Groupe et/ou de la Marque avec lieu, date et nombre de participants définis

Lieu :

Adresse du lieu de formation : au sein des locaux du commanditaire idéalement afin d'utiliser des véhicules venant d'entrer en stock pour s'exercer

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 !
- 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 !
- 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 :

Il est recommandé d'avoir déjà occupé un poste de commercial en véhicule neuf ou véhicule d'occasion.

Public cible :

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

Méthodes, moyens théoriques et pédagogiques :

- Support de formation Powerpoint
- Examens statique et dynamique de véhicules
- Pédagogie participative avec mise en situation et étude de cas physiques (jeux de rôles) et digitales (« social selling »)
- Travaux individuels et en sous-groupes

Contenu pédagogique :

- Tendances du marché VO (potentiel / parts de marché, problématiques et montée en puissance du leasing).
- Notions de rentabilité VO (calcul du taux de reprises, les 4 marges VO et exercice de reprise VO)
- Découverte client physique et distancielle (gestion du 1^{er} contact / focus accueil téléphonique et mail)
- 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)
- Méthode complète de négociation (Profilier)
- Valorisation de l'impact phygital (show-room et web)
- Optimisation des livraisons pour fidéliser et satisfaire les clients

Préventions d'abandon :

- Envoi des convocations et du programme
- Questionnaire pré-formation d'auto positionnement avec signalement de toute particularité dont les situations de handicap
- Emargement de présence
- Règlement intérieur
- Evaluation des connaissances en début et en fin de formation
- Adaptation des rythmes et de la pédagogie
- Adaptation des accès et des pédagogies pour les PSH et autres
- Remise de supports pédagogiques
- Adaptation des horaires
- Suivi et interactivité
- Evaluation des acquis
- Remise d'une attestation de présence et d'un certificat de réalisation

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire à choix multiple en ligne
- Tableaux Excel de simulation
- Cas pratiques
- Plan d'action depuis les évaluations d'acquis

Modalités de suivi des résultats :

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation et à M+3
- Vérification de l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Evaluation à distance pour évaluer les acquis de la formation
- Evaluation anonymes et détaillées/synthétisées vers le financeur sur les acquis

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant la nature et la durée de l'action

Moyens matériels et techniques :

- Accès PMR
- Adaptation si nécessaire aux éventuels handicaps
- Paper board
- Marqueurs
- Vidéo projecteur
- Connexion WIFI

Ressources documentaires :

- Clé USB
- Fiche de synthèse
- Vidéos
- Jauge de mesure de l'usure des pneumatiques et des disques

Livrables-Sanctions :

Certificat de réalisation sous réserve de l'assiduité et du niveau de validation des connaissances à l'issu de la formation

Tarif :

Sur demande.

(Prise en charge OPCO possible à hauteur de 70%)

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

Contacts formateurs :

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

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation conseil@autodisol.com . Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Nos '+' :

- ADS est intégrée au sein d'Alcopa Auction (leader des salles de ventes aux enchères en France)
- L'outil de cotation des reprises d'ADS est utilisé par 20 000 commerciaux VN et VO en France
- Certification Qualiopi et reconnaissance d'ADS par les OPCO
- Richesse des exemples et des cas présentés dans la formation
- Expérience très riche de nos formateurs : vente automobile, financement, gestion de centres de profit et transverses Groupes

N° Déclaration d'activité : 11922793892

Certification QUALIOPi 24/12/2024 au 24/12/2027 contrôlée par CEVA SOLUTION

TVA FR : FR 75 833 836 562

Assurance : MMA – police n° 127 120 750

ADS a obtenu la certification Qualiopi au titre des Formations