

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

Programme de formation :

7 heures - 1 journée – Présentiel

Nombre de participants par session :

- Minimum : 6
- 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 :

- 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 :

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, Assistantes commerciales VN et/ou VO.

Contenu pédagogique :

- Tendances actuelles du marché VO avec le développement des formules de leasing en VN depuis 15 ans et en VO depuis 5 ans.
- La LOA, la LPV, le crédit-bail, le leasing...c'est quoi exactement ?
- Comment vendre un financement avec ER ?
- Annexes sur la TVA et les taux financiers.

Méthodes, moyens théoriques et pédagogiques :

- Support de formation Powerpoint
- Pédagogie participative avec mise en situation et étude de cas sur des VR
- Travaux individuels et en sous-groupes

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
- 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 :

- Fiche de synthèse

AUTOMOTIVE DIGITAL SOLUTION

Formation professionnelle / Coaching / Conseil / Stratégie VO

Déclaration d'activité Prestataire de Formation enregistré sous le n° 119 227 938 92 auprès du préfet de la région d'Ile-de-France

SARL AUTOMOTIVE DIGITAL SOLUTION - SIRET n° 833 836 562 00037 - N° TVA intracommunautaire FR 75 833 836 562

Siège social : 13, rue Madeleine Michaëlis – 92 200 Neuilly-sur-Seine – conseil@autodisol.com - Tél : 06 82 25 18 13

Livrables-Sanctions :

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

Tarif :

Sur demande

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

275 € HT en forfait de frais de déplacement

Contact 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 15 000 commerciaux VN et VO en France
- Certification Qualiopi et reconnaissance d'ADS par les OPCO
- Richesse des exemples et 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

AUTOMOTIVE DIGITAL SOLUTION

Formation professionnelle / Coaching / Conseil / Stratégie VO

Déclaration d'activité Prestataire de Formation enregistré sous le n° 119 227 938 92 auprès du préfet de la région d'Ile-de-France

SARL AUTOMOTIVE DIGITAL SOLUTION - SIRET n° 833 836 562 00037 - N° TVA intracommunautaire FR 75 833 836 562

Siège social : 13, rue Madeleine Michaëlis – 92 200 Neuilly-sur-Seine – conseil@autodisol.com - Tél : 06 82 25 18 13