

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

## DÉVELOPPER LE CONSEIL, LA VENTE ET LA NÉGOCIATION DES PRA EN B2B

### 150 PLATEFORMES

Le marché de la pièce et ses canaux de distribution évoluent

### 130 CLIENTS

C'est la moyenne des clients à gérer par vendeur itinérant.

### X 4

C'est le rapport entre coût de fidélisation et coût d'acquisition d'un nouveau client..

## DÉPASSEZ LA SIMPLE RELATION COMMERCIALE



Offres centralisées, pièces indépendantes et multimarquisme constituent aujourd'hui un véritable tournant sur le marché de la pièce de rechange. Par conséquent, **les attentes de vos clients B2B évoluent vers davantage de réactivité, de conseil et de professionnalisme.** Vos conseillers commerciaux PR se doivent de **dépasser la notion de vente pour se positionner sur un partenariat plus fort**, introduisant notamment des actions sell-out pour accompagner leurs clients à mieux vendre. La relation, le suivi et l'analyse des ventes sont les facteurs clefs de réussite pour accroître l'efficacité commerciale de vos équipes.

## POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

### PUBLIC

Conseiller commercial PR, vendeur itinérant pièces de rechange.

### PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)

### BÉNÉFICES

Renforcer les relations commerciales avec vos clients pour mieux les fidéliser et développer votre CA.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

[Réf. 31685 – 2J soit 14H]

- Identifier le contexte commercial et concurrentiel
- Appliquer les techniques de vente
- Analyser un plan d'action commercial

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- La démarche professionnelle
- L'accueil et la découverte des besoins
- L'argumentation efficace, la présentation du prix
- La réponse aux objections
- L'argumentation d'une proposition commerciale
- La vente additionnelle
- La conclusion de la vente
- La prise de congés
- La fidélisation...

### Les applications pratiques

- Élaborer un plan d'action pneumatique (travail en sous-groupe)
- Construire des fiches produits et d'argumentaires spécifiques
- S'entraîner aux bonnes pratiques de vente via un outil numérique

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

## LES PLUS DU GNFA



### PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



### MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



### PLUS DE 45 ANS D'EXPERTISE

au développement des compétences des professionnels de l'automobile.



Qualification délivrée aux organismes de formation respectueux des critères qualité et de professionnalisme de l'ISQ. Cette qualification souligne la reconnaissance de notre engagement client.

### MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.



### PLUS DE 60 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



### MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.

## CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

