

FORMATION CARROSSERIE-PEINTURE

[ 1 JOUR ] 455 € H.T.\*

## DÉVELOPPER LA VENTE ADDITIONNELLE DANS UNE CARROSSERIE

**-7% EN VOLUME**  
de baisse du marché  
de la réparation collision  
sur les 5 dernières années.

**70 % DES CONDUCTEURS**  
déclarent avoir au moins  
un dommage de carrosserie  
sur leur véhicule.

**67 % DES CHOCS MINEURS**  
ne sont pas réparés.

### PROPOSEZ LE BON PRODUIT AU BON MOMENT



En plus de respecter le devoir de conseil du réparateur envers son client, la vente additionnelle constitue un excellent moyen pour **dynamiser son chiffre d'affaires et de fidéliser sa clientèle.**

Or, par manque de temps ou par appréhension, elle n'est pas toujours exploitée.

Dans le cadre de la réparation d'un dommage de carrosserie, **les opportunités de réaliser des ventes additionnelles sont nombreuses...** mais le challenge est de **proposer les produits adaptés aux besoins de son client, aux moments-clés.**

### POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

#### PUBLIC

Conseiller service,  
chef d'équipe,  
responsable après-vente.



#### PRÉREQUIS

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



#### BÉNÉFICES

Développer  
la vente additionnelle.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 30544 – 1 J soit 7H]

- Identifier les enjeux de la vente additionnelle
- Identifier les étapes clés d'un acte de vente efficace
- Opérer un tour de véhicule en alliant sécurité et commerce

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- Détection des attentes du client
- Les produits phares pour développer l'activité
- L'identification du potentiel de vente
- Les étapes clés d'un acte de vente efficace
- La réception active
- La découverte des besoins
- L'argumentation
- Le tour du véhicule

### Les applications pratiques

- Réaliser des mises en situation basées sur des situations réelles
- Évaluer les situations en groupe
- Réaliser le tour de véhicule « type »

## 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

