

FORMATION

QUELLE RECHARGE POUR QUEL CLIENT ?

De 0,5 % à 21,5 %

c'est la progression des ventes de voitures neuves électrifiées entre 2013 et 2022

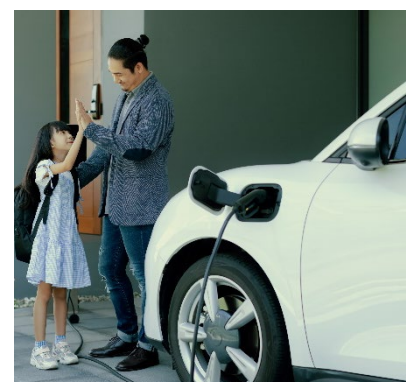
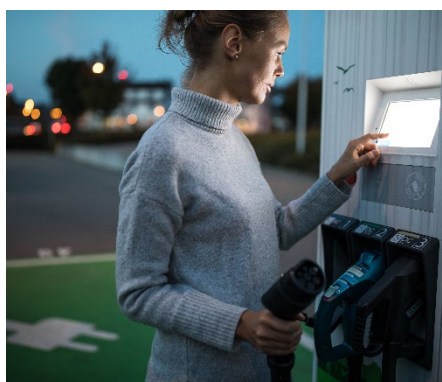
175 000

points de recharge financés d'ici 2025 ! C'est l'objectif du programme Advenir

De 1,8 kW à + de 350 kW

quelle puissance de recharge conseiller à mon client ?

RECHARGER VOS CONNAISSANCES



Avec **100 000 points de recharges** ouverts au public en mai 2023, la France se place sur la **seconde marche** des pays européens les mieux équipés.

Mais il est **difficile de se repérer**, même lorsque l'on est un professionnel de la mobilité, entre les différentes puissances de 7,4 kW à plus de 350 kW, les recharges en courant alternatif ou continu, la facturation à la minute ou au kW/h, ou encore l'installation d'une borne à domicile.

Aujourd'hui, **avoir une connaissance éclairée sur les solutions de recharge** existantes est indispensable pour tous les professionnels des services de l'automobile afin d'**accompagner les clients** à la transition énergétique.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Professionnel des services de l'automobile en relation avec les clients



PRÉREQUIS

AUCUN



BÉNÉFICES

Fidéliser les clients en renforçant l'image de marque de l'entreprise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 53098 – 60 MIN + 7 heures]

- Identifier les composants participant à la recharge d'un véhicule électrique
- Identifier les facteurs qui influencent la recharge d'un véhicule électrique
- Définir l'électro compatibilité
- Identifier les particularités de la recharge d'un véhicule électrifié
- Expliquer les facteurs qui influencent la recharge d'un véhicule électrique
- Identifier les besoins du client pour lui proposer la solution la plus adaptée à son électromobilité

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- L'évolution du marché du VE / VH en France
- Les bénéfices du VE/VH sur l'environnement
- La différence entre une charge AC et DC
- L'impact du chargeur sur le temps de recharge
- Les différentes bornes existantes
- Les principaux acteurs de la recharge
- La monétisation d'une recharge
- Les différents moyens de paiement d'une recharge
- L'installation d'une borne de recharge
- Les différents moyens de financement

Les applications pratiques

- Identifier les composants de la recharge d'un VE / VH
- Identifier les flux d'énergie lors d'une phase de recharge
- Calculer un temps de recharge
- Identifier les freins à la recharge pour rassurer un client
- Prouver à un client son électro compatibilité
- Argumenter face aux objections du client
- Identifier les solutions de recharge les plus adaptées au mode de vie du client
- Identifier pièges à éviter pour le client
- Combattre les idées reçues en matière de VE
- Traiter les objections client

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

