

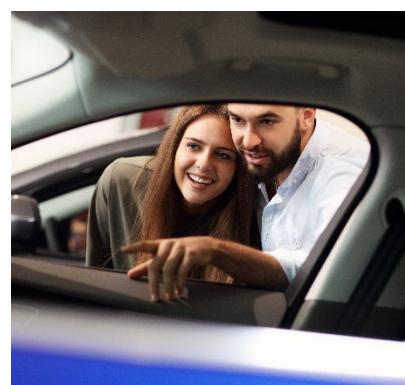
## REPRENDRE EFFICACEMENT UN VO

**5,77 MILLIONS**  
d'immatriculations  
de véhicules d'occasion en 2019.

**2,6 VO POUR 1 VN**  
Un marché  
en forte hausse.

**UN MARCHÉ À RECONQUÉRIR**  
Seulement 36 % des ventes  
VO réalisées par les professionnels.

## MIEUX ACHETER POUR MIEUX VENDRE



**L'activité VO est un pilier essentiel pour la rentabilité d'une affaire.** Le marché VO représente un potentiel important à reconquérir. Le contexte concurrentiel et le digital oblige les entreprises à adopter une démarche méthodique et professionnelle pour **développer un business stratégique**.

Vos vendeurs feront la différence par leurs compétences méthodologiques et comportementales en situation de rachat.

## POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

### PUBLIC

Conseiller commercial VO



### PRÉREQUIS

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



### BÉNÉFICES

Des reprises VO optimisées en accord avec votre stratégie commerciale

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 11270 – 2 J soit 14H]

- Utiliser une méthodologie d'estimation de reprise
- Utiliser la méthode de négociation des « 3C »

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- Le climat propice à la négociation
- Les chiffres et les enjeux du marché
- La découverte et l'écoute active - consultation
- L'identification du véhicule
- L'estimation du véhicule
- La valorisation des frais de remise en état
- La valorisation du véhicule en tenant compte du marché

### Les applications pratiques

- Identifier le véhicule avec l'Argus
- Faire l'estimation physique d'un véhicule
- Valoriser le véhicule avec les valeurs marché
- Traiter les objections avec la méthode ANA

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

## LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



### 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.



### 14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



### MOYENS

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



### PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



### MÉTHODE

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

## 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

