[11692]

FORMATION COMMERCE VN/VO

PILOTER L'ACTIVITÉ VN

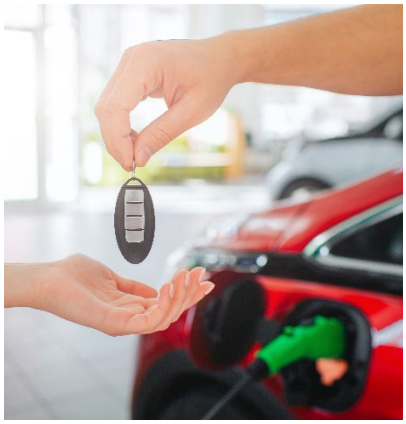
[3 JOURS] 1 365 € H.T.*

2035
fin des véhicules thermiques.
Une transition énergétique à assurer dans le cadre d'une révolution technologique

45 ZFE
annoncées avec des restrictions de circulation. Des clients déboussolés qui ont besoin de conseils

0.5 % DE RENTABILITÉ MOYENNE
prospection, financement, service, reprise, négociation tous doit être optimisé pour atteindre les objectifs

RESTEZ PRODUCTIF DANS UN BUSINESS À RÉINVENTER



Comment créer de la **performance durable** dans un environnement volatile, incertain, complexe et ambigu ? En impulsant **une dynamique gagnante** pour votre équipe, vos clients, votre marque et votre investisseur.
Pour optimiser le pilotage de votre activité de vente des Véhicules Neufs,
investissez dans la compétence et la qualité de service.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Chef de groupe VN
Chef des ventes VN

PRÉREQUIS

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

BÉNÉFICES

Une équipe stable et performante, des résultats optimisés, des clients heureux

*Tarif public applicable au 1er janvier 2024, sauf dispositif spécifique.
Rapprochez-vous de l'OPCO Mobilité pour connaître les modalités de prise en charge financière.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 11692 – 3 J soit 21H.]

- Installer les processus clés et repérer les indicateurs de performance de l'activité VN
- Organiser l'activité
- Gérer les stocks et le réapprovisionnement
- Animer l'équipe de vente

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / **2** / 3

- La rentabilité d'un point de vente et le rôle du service commercial
  - Les rouages de la rentabilité d'un point de vente
- La commercialisation
  - L'affichage des prix et normes règlementaires
  - La communication
  - La gestion des commandes et des livraisons
- Le pilotage de l'activité
  - L'analyse des indicateurs de performance
  - La satisfaction clients et ses indicateurs
  - Le plan de progrès et le suivi de son efficacité
- La dimension RH
- Le fonctionnement de l'activité
  - Les KPI du service commercial
  - Les actions à conduire (semaine, mois, trimestre, année)
- L'organisation du stock
  - Le réassort auprès du constructeur
  - La gestion du parc VD
  - L'organisation physique du stock
- L'analyse des ratios de stock
- Fixer les objectifs et animer le Pay Plan
  - Les systèmes de rémunération
- Le pilotage individualisé de la performance des vendeurs
  - L'analyse des indicateurs
  - Le repérage des bonnes pratiques
  - L'identification et la priorisation des actions
  - L'accompagnement du vendeur

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.

14 CENTRES DE FORMATION

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

PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.

MAÎTRISE

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

MOYENS

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

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

Date d'actualisation - Janvier 2024