

FORMATION **PIÈCES ET SERVICE**

[1 JOUR] 455 € H.T.*

S'APPROPRIER LES GAMMES P.R. ET PRODUITS POUR PROFESSIONNELS

DE 2 A 10 MARQUES

constructeurs sont distribuées par les plateformes PR

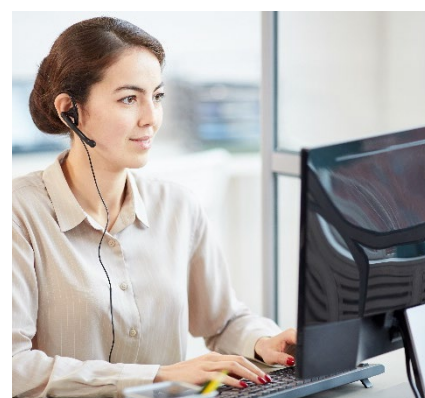
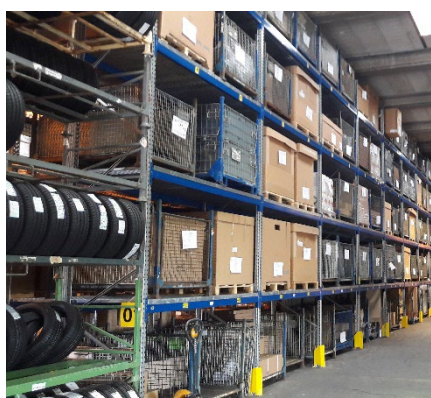
15 FAMILLES DE PRODUITS

mais une augmentation constante des références

3 PRINCIPAUX DMS

complétés par une offre d'applications de plus en plus large

GAGNEZ EN QUALITÉ DE RÉPONSE



La **diversité des pièces de rechange** commercialisées à travers les **offres multimarques** constructeurs, IAM, ou équipementiers **multiplie les catalogues** et les références. Cela impose d'acquérir une **polyvalence** et une aisance dans la maîtrise des structures de **gammes PR**, ainsi que des stratégies commerciales et marketing associées. Découvrez nos techniques pour être plus agiles et **gagner en rapidité de traitement des appels**.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Téléopérateurs en Call Center
Conseiller Pièces de rechange et accessoires
Vendeur itinérant P.R.A

PRÉREQUIS

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

BÉNÉFICES

Gagnez en efficacité et en satisfaction client

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPERATIONNELS [Réf. 31913 – 1 J soit 7H]

- Identifier le marché et les gammes de pièces de rechange...

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Rappel de la réglementation PR
- Les standards de qualité PR
- Les réseaux de distribution
- Les gammes PR
- Le lien avec la vente complémentaire
- Les produits pour professionnels
- Le positionnement marketing des gammes PPP

Les applications pratiques

- Identifier les standards de qualité PR (exercice individuel)
- Recenser les réseaux de distribution (travaux en groupe)
- Pratiquer la vente complémentaire (mise en situation)

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

