

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

## LES ESSENTIELS DU COMMERCE VN-VO : [BIEN ARGUMENTER POUR MIEUX CONVAINCRE]

[12043]

**1.8 VISITES EN CONCESSION**  
avant l'achat d'un véhicule neuf,  
c'est 2 visites pour un véhicule  
d'occasion

**80% DES ACHATS**  
de véhicules neufs se font  
en LOA ou LLD

**28% DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES**  
composeront le parc circulant  
français d'ici 2036

### AFFÛTEZ VOTRE FORCE DE PERSUASION



Avec l'arrivée de l'**électromobilité**, les HEV, PHEV et VE complexifient la connaissance des différents produits. Exploiter l'**analyse des besoins et des motivations** des clients permet de dérouler des **stratégies personnalisées** pour **répondre aux objections** et lever les doutes sur l'électromobilité.

La formation apporte les clés pour **construire une argumentation solide** afin de préparer la **conclusion de la vente** en toute confiance.

### POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

#### PUBLIC

Vendeur VN  
Vendeur VO

#### PRÉREQUIS

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

#### BÉNÉFICES

Augmenter les taux de conversion  
sur des véhicules électrifiés

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12043 – 2 J soit 14 H]

- S'appuyer sur la découverte client pour proposer le véhicule adapté
- Recueillir le ressenti client et traiter les objections lors de l'essai et de la présentation du véhicule

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- Les différentes techniques de reformulation
- L'offre alternative : électrique / thermique
- La présentation du véhicule en se focalisant sur les bénéfices pour le client
- Les applications connectées du constructeur
- La mise en place et réalisation de l'essai
- Les techniques de traitement d'objections

### Les applications pratiques

- Présenter le véhicule de manière statique dans le showroom ou dynamique via un essai
- Présenter le véhicule connecté en intégrant les applications constructeurs
- Argumenter en s'appuyant sur les bénéfices clients (jeu de rôles)
- Traiter les objections clients au travers de jeux de rôles

## 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 49 000 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

