

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

## LES ESSENTIELS DU COMMERCE VN-VO : [CONCLURE PAR UNE OFFRE GLOBALE PERSONNALISÉE]

[12045]

### ENTRE 3 ET 5 ANS

c'est la durée moyenne  
d'une LOA

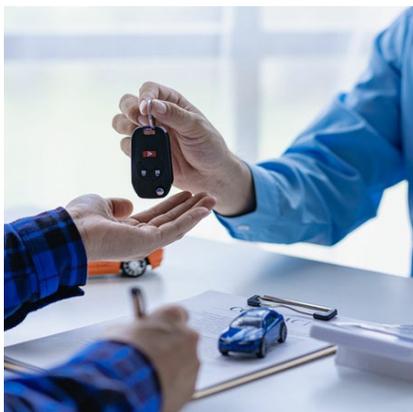
### 1.8 VISITES EN CONCESSION

avant l'achat d'un véhicule neuf,  
c'est 2 visites pour un véhicule  
d'occasion

### PLUS DE 80%

des véhicules neufs  
sont financés en leasing

## ACCÉLÉREZ VOTRE SUCCÈS CLIENT



L'avènement du digital crée de **nouveaux comportements clients** et une diminution des déplacements en concession. Lorsque le client se déplace, c'est à ce moment qu'il faut **le capter** avec une **proposition sur mesure** pour concrétiser la vente. Cette formation permet de **construire une relation gagnant-gagnant** grâce à une offre complète, personnalisée et engageante qui fidélisera vos clients sur le long terme.

## 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

Conclure les ventes  
en toute confiance et  
professionnalisme

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12045 – 2 J soit 14 H]

- Utiliser la bonne méthode pour clôturer la vente
- Orienter le client vers la solution financière globale adaptée à ses besoins

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- Les 3 grandes typologies de client (ceux qui ont besoin de savoir, besoin de tester, besoin de disposer d'une offre)
- Les techniques de négociation
- La prise en main des schémas relatifs aux assurances complémentaires
- La proposition d'une offre globale

### Les applications pratiques

- Comparer les différents types d'offres pour sensibiliser le client sur la plus pertinente
- Utiliser les techniques de négociation et de conclusion sous forme de jeux de rôles
- Gérer les situations complexes sous forme 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

