

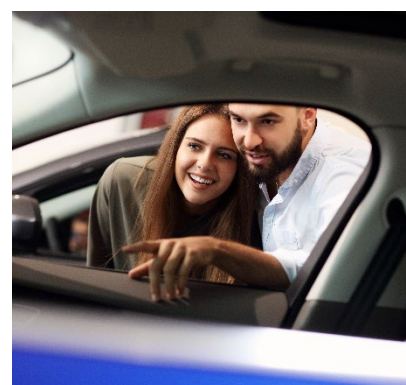
## REPRENDRE EFFICACEMENT UN VO

**5,245 MILLIONS**  
d'immatriculations  
de véhicules d'occasion en 2023.

**+ DE 40 % DU MARCHÉ VO**  
concerne les véhicules  
de moins de 7 ans.

**UN MARCHÉ À RECONQUÉRIR**  
le taux de reprise moyen des  
professionnels est de 34 %.

### 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 s'adapter aux nouvelles méthode et outils de reprises orientés sur la valeur marché du véhicule.

Vos vendeurs feront la différence par leurs compétences méthodologiques et comportementales en situation de rachat **pour développer un business stratégique.**

### POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

#### PUBLIC

Conseiller commercial VN  
Conseiller commercial VO



#### PRÉREQUIS

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



#### BÉNÉFICES

Augmenter le taux de reprise  
en accord avec votre stratégie  
commerciale et les attentes des clients

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

- Estimer la reprise en adaptant son comportement au client
- Utiliser l'estimation pour mieux négocier la reprise

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- Adapter sa démarche au comportement du client
- Intégrer la reprise dans son acte de vente
- L'identification du véhicule
- L'estimation physique du véhicule avec le client
- La valorisation des frais de remise en état
- La valorisation du véhicule en tenant compte du marché
- Présenter le prix de reprise
- Négocier la reprise
- Traiter les objections
- La validation de l'offre

### Les applications pratiques

- Vis ma vie de RVO
  - Identifier le véhicule
  - Faire l'estimation physique d'un véhicule
  - Valoriser le véhicule avec les valeurs marché
  - Traiter les objections en utilisant une méthode
- Les exercices font appel à des scénarios basés sur l'évolution du marché VO, des méthodes et des outils

## 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

