

FORMATION CARROSSERIE-PEINTURE

CONNAÎTRE L'ENVIRONNEMENT DES APORTEURS D'AFFAIRES

SUR LES 3,8 MILLIONS
de réparations en 2017,
60 % de ces sinistres ont été déclarés
auprès des assurances.

PRÈS DE 70 %
des carrosseries en France
sont désormais agréés.

100 % DES APORTEURS
d'affaires souhaitent maîtriser
leur coût moyen
de réparation.

ASSUREZ AVEC LES APORTEURS D'AFFAIRES



Les compagnies d'assurances sont les principaux agents d'influence du marché de la réparation de collision.
Elles constituent donc un partenaire majeur.

Afin d'établir un partenariat gagnant-gagnant avec ces compagnies, il est incontournable de comprendre et de maîtriser les procédures et cahiers des charges de chaque agrément, mais également, les leviers d'optimisation des coûts de réparation.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Conseiller client,
chef d'équipe,
responsable après-vente



PRÉREQUIS

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



BÉNÉFICES

Optimiser le partenariat
réparateur - apporteur
d'affaires.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 31957 – 15H]

- Identifier les données clés de mon activité
- Identifier les acteurs du marché de la collision
- Analyser le potentiel commercial de son entreprise
- Acquérir les outils SWOT et PESTEL
- Identifier les outils de communication digitale
- Organiser des actions commerciales
- Identifier les fondamentaux de la communication
- Appliquer le pitch commercial

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

CLASSE VIRTUELLE [6 x 2 H]

- Le contexte de la carrosserie
- Les données clés de mon activité
- Les données du marché
- L'analyse des données d'une entreprise à partir de son tableau de bord
- Les outils PESTEL et SWOT
- L'analyse PESTEL de la carrosserie peinture
- La prospection commerciale
- Les apporteurs d'affaire hors secteur automobile
- Mises en situation « Pitch » commercial.
- Présenter son entreprise en 2 minute
- Présentation de posts et plaquettes réalisés lors du défi terrain
- Le suivi de mon plan d'action

E-LEARNING [3 x 20 MIN]

- Les différents acteurs du marché assurances
- Les attentes génériques des apporteurs d'affaire
- Les indicateurs clés du partenariat réparateur/apporteurs d'affaires
- L'importance de soigner sa e-réputation
- Les outils et les techniques de marketing et communication digitale
- Les tutos de présentation des principaux réseaux sociaux
- Les fondamentaux de la communication
- Le contrôle de son image
- Le « pitch commercial »

TRAVAUX INTERSESSIONS [4 x 30 MIN]

- Collecter les indicateurs clés de mon entreprise
- Compléter le SWOT de mon entreprise
- Élaborer sa stratégie de communication digitale
- Concevoir une action de communication commerciale

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

