

PILOTER L'ACTIVITÉ VO

43 % DES VO

vendus en 2021 sont réalisés par les professionnels

4 RATIOS CLES

à maîtriser pour piloter efficacement l'activité VO

-30 % DE STOCK

en 2021 : Anticiper son sourcing pour maîtriser sa marge VO

PASSEZ EN PÔLE POSITION AVEC LE VO



Dans un marché automobile de l'occasion en pleine mutation, le management de l'activité VO est un pilier essentiel pour la rentabilité d'une affaire. En pilotant les 4 ratios clés, et en managant plus efficacement son équipe par le leadership et la méthode DESC, cela permet de booster ses résultats. Vos managers feront la différence par leurs compétences méthodologiques et comportementales en situation de coaching.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Chef d'équipe atelier
Chef des ventes
Directeur de site
Responsable d'atelier

PRÉREQUIS

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

BÉNÉFICES

Un management de l'activité VO optimisé en accord avec votre stratégie commerciale

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 11693 – 2 JOURS soit 14H.]

- Installer les processus clés et repérer les indicateurs de performance de l'activité VO
- Organiser l'activité
- Animer l'équipe de vente

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- L'approvisionnement
- La préparation
- La commercialisation
- Le pilotage de l'activité
- Les tableaux de bord et l'analyse des indicateurs de performance

Le contenu

- La dimension RH
- Le fonctionnement de l'activité
- Les actions à conduire par le chef des ventes :
chaque semaine, mois, trimestre, année
- Fixer les objectifs et animer le Pay Plan
- Le pilotage individualisé de la performance des vendeurs

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

