

[12023]

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

VENDRE À DISTANCE

GNFA
• — X — •

[16 HEURES] 1 040 € H.T.*

MIX-FORMATION

1 ACHETEUR SUR 2
fait une demande
d'informations en ligne.

DE PLUS EN PLUS DE CLIENTS
sont réceptifs aux relations
commerciales à distance.

VERS LE 100 % EN LIGNE
un parcours client digital
complémentaire au processus
d'achat physique.

ANTICIPEZ LA TRANSITION ÉCONOMIQUE ET DIGITALE



Portées par plus de 37 millions de cyberacheteurs, l'avènement du digital crée de **nouveaux comportements client**, et une diminution des déplacements en concession. Les métiers de la vente automobile sont amenés à évoluer, particulièrement avec les outils digitaux qui s'insèrent tout au long du processus d'achat client. Ce parcours permet aux vendeurs d'acquérir les compétences indispensables pour **s'adapter aux changements** initiés par le digital et impliquant de **nouvelles manières de vendre**.

Ces nouvelles compétences sont incontournables pour développer la digitalisation du parcours d'achat.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Vendeurs VN
Vendeurs VN/VO



PRÉREQUIS

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



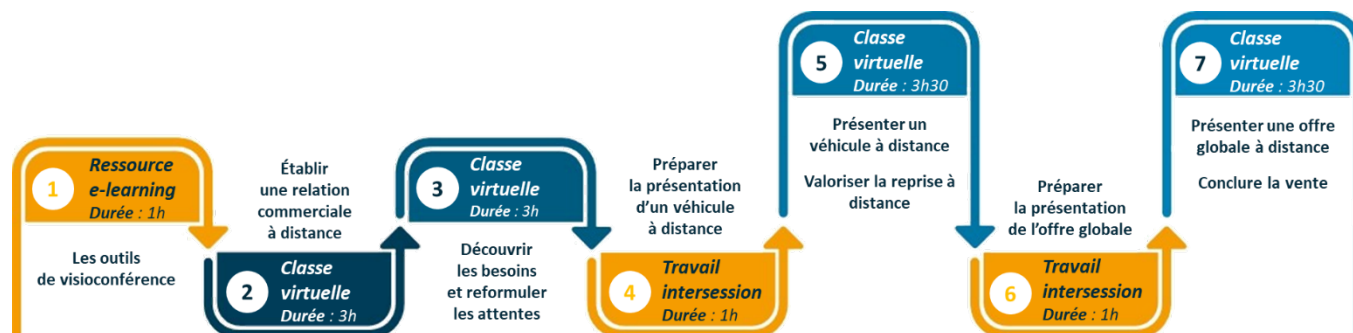
BÉNÉFICES

Pérenniser l'activité et maintenir
l'employabilité en accompagnant
la transition économique et
digitale

*Tarif public applicable au 1^{er} janvier 2025, sauf dispositif spécifique.
Rapprochez-vous de l'OPCO Mobilité pour connaître les modalités de prise en charge financière.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Un parcours réparti sur 7 blocs



Durée totale du parcours : 16h

1h de Ressource e-learning 13h de Classe virtuelle 2h de Travaux intersession

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [16 H.]

- Établir une relation commerciale à distance
- Adapter les fondamentaux de la découverte d'un client à distance
- Présenter un véhicule et valoriser la reprise à distance
- Présenter une offre globale et conclure la vente

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

E-LEARNING [1 H] : Les outils de visioconférence

- Prendre en main les outils de visio

CLASSE VIRTUELLE [3 H] : Établir une relation commerciale à distance

- Proposer un rendez-vous Visio à un client par mail
- Prendre un rendez-vous Visio par téléphone
- Identifier les 6 clés d'une posture professionnelle dans le cadre d'une Visio avec un client
- Préparer son environnement et son matériel
- Préparer son RDV

CLASSE VIRTUELLE [3 H] : Découvrir les besoins et reformuler les attentes

- Découvrir un client
- Détecter les besoins
- Reformuler les attentes du client
- Jeu de rôle entre stagiaires : simuler un entretien Visio avec une découverte du client et de ses besoins

TRAVAUX INTERSESSION [1 H] : Préparer la présentation d'un véhicule à distance

- Préparer une présentation de produit à distance pour la séquence 5

CLASSE VIRTUELLE [3H30] : Présenter un véhicule et valoriser la reprise à distance

- Présenter un véhicule à distance
 - Identifier les critères de réussite d'une présentation à distance en live
 - Présenter un véhicule à distance avec partage d'écrans
 - Jeu de rôle entre stagiaires : simuler un entretien Visio pour une présentation d'un véhicule en live
- Valoriser la reprise à distance
 - Rassembler les éléments d'une 1ère expertise à distance, soumise à contreexpertise
 - Identifier un véhicule à distance sans éléments visuels
 - Identifier un véhicule à distance en s'appuyant sur des photos ou vidéos
 - Négocier la valeur de reprise du véhicule à distance



GNFA-AUTO.FR



TRAVAUX INTERSESSION [1 H] :

Préparer la présentation de l'offre globale

- Préparer tous les éléments d'une offre globale pour SP8

CLASSE VIRTUELLE [3H30] :

Présenter une offre globale à distance et conclure la vente

- Présenter une offre globale à distance
 - Préparer les éléments avant de présenter une offre
 - Présenter une offre globale à distance avec les prestations.
 - Jeu de rôle entre stagiaires : Simuler la présentation en Visio d'une offre globale
 - Préparer l'après-rendez-vous
- Conclure la vente
 - La signature sur site
 - La signature électronique
 - Le cadre juridique d'une relation commerciale à distance

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION

- Évaluations amont/ aval

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-NOUSToutes 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

