

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

LES ESSENTIELS DU COMMERCE VN-VO : [BIEN ARGUMENTER POUR MIEUX CONVAINCRE]

[12043]

1.8 VISITES EN CONCESSION
avant l'achat d'un véhicule neuf,
c'est 2 visites pour un véhicule
d'occasion

80% DES ACHATS
de véhicules neufs se font
en LOA ou LLD

28% DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES
composeront le parc circulant
français d'ici 2036

AFFÛTEZ VOTRE FORCE DE PERSUASION



Avec l'arrivée de l'**électromobilité**, les HEV, PHEV et VE complexifient la connaissance des différents produits. Exploiter l'**analyse des besoins et des motivations** des clients permet de dérouler des **stratégies personnalisées** pour **répondre aux objections** et lever les doutes sur l'électromobilité.

La formation apporte les clés pour **construire une argumentation solide** afin de préparer la **conclusion de la vente** en toute confiance.

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

Augmenter les taux de conversion
sur des véhicules électrifiés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12043 – 2 J soit 14 H]

- S'appuyer sur la découverte client pour proposer le véhicule adapté
- Recueillir le ressenti client et traiter les objections lors de l'essai et de la présentation du véhicule

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Les différentes techniques de reformulation
- L'offre alternative : électrique / thermique
- La présentation du véhicule en se focalisant sur les bénéfices pour le client
- Les applications connectées du constructeur
- La mise en place et réalisation de l'essai
- Les techniques de traitement d'objections

Les applications pratiques

- Présenter le véhicule de manière statique dans le showroom ou dynamique via un essai
- Présenter le véhicule connecté en intégrant les applications constructeurs
- Argumenter en s'appuyant sur les bénéfices clients (jeu de rôles)
- Traiter les objections clients au travers 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

