

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

LES ESSENTIELS DU COMMERCE VN-VO : [CONCLURE PAR UNE OFFRE GLOBALE PERSONNALISÉE]

ENTRE 3 ET 5 ANS

c'est la durée moyenne
d'une LOA

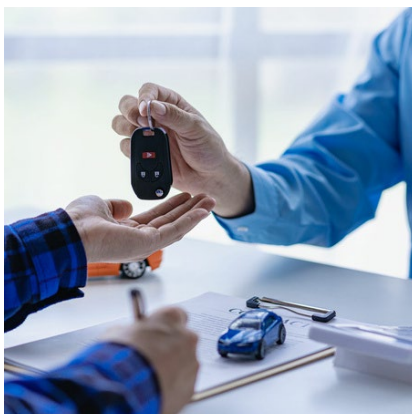
1.8 VISITES EN CONCESSION

avant l'achat d'un véhicule neuf,
c'est 2 visites pour un véhicule
d'occasion

PLUS DE 80%

des véhicules neufs
sont financés en leasing

ACCÉLÉREZ VOTRE SUCCÈS CLIENT



L'avènement du digital crée de **nouveaux comportements clients** et une diminution des déplacements en concession. Lorsque le client se déplace, c'est à ce moment qu'il faut **le capter** avec une **proposition sur mesure** pour concrétiser la vente. Cette formation permet de **construire une relation gagnant-gagnant** grâce à une offre complète, personnalisée et engageante qui fidélisera vos clients sur le long terme.

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

Conclure les ventes
en toute confiance et
professionnalisme

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12045 – 2 J soit 14 H]

- Utiliser la bonne méthode pour clôturer la vente
- Orienter le client vers la solution financière globale adaptée à ses besoins

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Les 3 grandes typologies de client (ceux qui ont besoin de savoir, besoin de tester, besoin de disposer d'une offre)
- Les techniques de négociation
- La prise en main des schémas relatifs aux assurances complémentaires
- La proposition d'une offre globale

Les applications pratiques

- Comparer les différents types d'offres pour sensibiliser le client sur la plus pertinente
- Utiliser les techniques de négociation et de conclusion sous forme de jeux de rôles
- Gérer les situations complexes sous forme 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

