

LE FINANCEMENT POUR VENDRE L'ÉLECTROMOBILITÉ

40% DES INTENTIONS D'ACHAT

fin 2023 concernent les véhicules électriques et hybrides

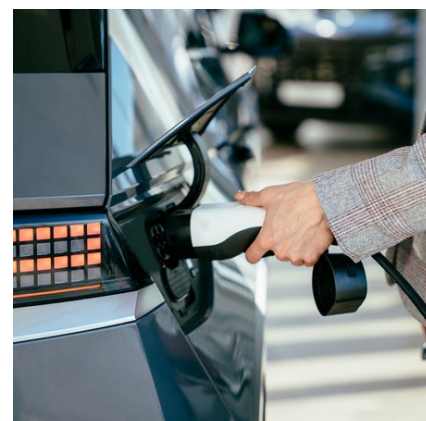
7.4 MILLIONS

de véhicules électriques particuliers seront en circulation en 2030

52% DES PARTICULIERS

louent leur véhicule neuf en 2023, c'est 3,5 fois plus qu'il y a 10 ans

AUGMENTEZ VOS VENTES VE/VH



L'arrivée en masse des véhicules hybrides et électriques a provoqué une profonde modification des habitudes de consommation de l'automobile chez les clients. Une nouvelle approche basée sur des offres de financement adaptées et construites pour l'électromobilité est aujourd'hui incontournable.

Comprendre ces nouvelles attentes offre aux équipes commerciales l'opportunité de développer leurs ventes financées.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Conseiller commercial VN/VO

PRÉREQUIS

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

BÉNÉFICES

Réussir les ventes et les financements en lien avec les nouveaux besoins d'électromobilité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12064 – 2 J soit 14 H]

- Appliquer l'offre globale au financement de véhicules électrifiés
- Identifier les caractéristiques des différentes formes de financements

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Les principaux types de taux (TMA, Taux débiteur, TAEG, taux de rendement, TAEA)
- Les différentes formes de financement (crédit, LOA, LLD)
- L'électromobilité et le coût d'utilisation
- Le fonctionnement des assurances et services
 - Les produits et les techniques d'argumentations
- Les spécificités du marché des véhicules électrifiés
 - Le marché du véhicule électrique
 - Le marché du financement des véhicules électrifiés
- La découverte du client électro compatible
 - Les techniques de découverte adaptées
 - Les techniques d'argumentation adaptées

Le contenu

- L'offre globale et la gestion des objections
 - Le traitement des objections liées aux véhicules électrifiés
 - La présentation d'une offre globale

Les applications pratiques

- Calculer différentes solutions de financement et simulation de soldes anticipés
- Démontrer la différence entre la capitalisation d'un taux de placement et les intérêts d'un taux d'emprunt
- Analyser des assurances et services concurrents
- Jeux de rôle sur la présentation d'une offre globale intégrale

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

