

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

## DÉVELOPPER LE CONSEIL, LA VENTE ET LA NÉGOCIATION DES PRA EN B2B

### 150 PLATEFORMES

Le marché de la pièce et ses canaux de distribution évoluent

### 130 CLIENTS

C'est la moyenne des clients à gérer par vendeur itinérant.

### X4

C'est le rapport entre coût de fidélisation et coût d'acquisition d'un nouveau client..

## DÉPASSEZ LA SIMPLE RELATION COMMERCIALE



Offres centralisées, pièces indépendantes et multimarquisme constituent aujourd'hui un véritable tournant sur le marché de la pièce de rechange. Par conséquent, **les attentes de vos clients B2B évoluent vers davantage de réactivité, de conseil et de professionnalisme.** Vos conseillers commerciaux PR se doivent de **dépasser la notion de vente pour se positionner sur un partenariat plus fort**, introduisant notamment des actions sell-out pour accompagner leurs clients à mieux vendre. La relation, le suivi et l'analyse des ventes sont les facteurs clefs de réussite pour accroître l'efficacité commerciale de vos équipes.

## POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

### PUBLIC

Conseiller commercial PR, vendeur itinérant pièces de rechange.

### PRÉREQUIS

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

### BÉNÉFICES

Renforcer les relations commerciales avec vos clients pour mieux les fidéliser et développer votre CA.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 31685 – 2J soit 14H]

- Identifier le contexte commercial et concurrentiel
- Appliquer les techniques de vente
- Analyser un plan d'action commercial

## POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

### Le contenu

- La démarche professionnelle
- L'accueil et la découverte des besoins
- L'argumentation efficace, la présentation du prix
- La réponse aux objections
- L'argumentation d'une proposition commerciale
- La vente additionnelle
- La conclusion de la vente
- La prise de congés
- La fidélisation...

### Les applications pratiques

- Élaborer un plan d'action pneumatique (travail en sous-groupe)
- Construire des fiches produits et d'argumentaires spécifiques
- S'entraîner aux bonnes pratiques de vente via un outil numérique

## 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

