

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

ANIMER SON RÉSEAU DE CLIENTS PARTENAIRES PRA

22% DES MRA

déclarent avoir augmenté leur nombre de fournisseurs en 2021

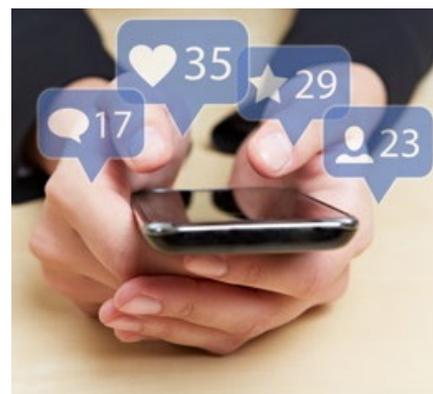
28% DES CLIENTS

n'ont pas de relation de conseil avec leur vendeur itinérant

DE 2 A 10 MARQUES

constructeurs sont distribuées par les plateformes PR

ANIMEZ VOTRE RÉSEAU



Dans un contexte où **la concurrence** développe une approche **multimarque agressive**, votre relation avec les **membres de votre réseau** peut se trouver fragilisée. Il est nécessaire de faire évoluer la relation commerciale afin de se positionner en tant que réel **partenaire conseil** et non en simple fournisseur. Cette démarche **augmente la fidélisation et renforce le lien commercial du réseau** pour plus de pérennité.

Notre formation vous permet de développer **une approche gagnant-gagnant** avec vos clients privilégiés.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Chef de secteur vente itinérante PRA
Vendeur itinérant PRA



PRÉREQUIS

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



BÉNÉFICES

Fidéliser vos partenaires commerciaux

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 31902 – 1 J soit 7H]

- Adopter un processus simple et efficace d'analyse du marché
- Optimiser l'organisation de l'activité en back office

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- L'analyse du marché
- Le fichier client, son analyse et sa mise à jour
- Les plans d'actions (constructeur, équipementier, local)
- La préparation des visites
- L'accompagnement du réseau

Les applications pratiques

- Créer un plan de tournée
- Calculer des potentiels commerciaux
- Analyser un plan d'action

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

