

FORMATION PIÈCES ET SERVICE

## ANIMER SON RÉSEAU DE CLIENTS PARTENAIRES PRA

### 22% DES MRA

déclarent avoir augmenté leur nombre de fournisseurs en 2021

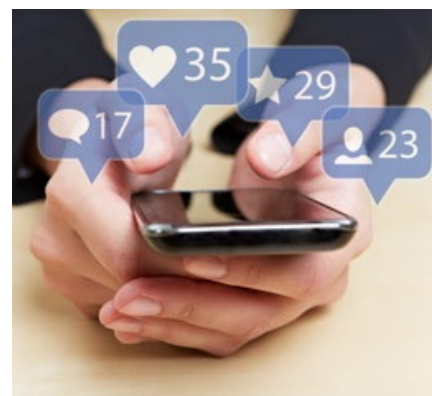
### 28% DES CLIENTS

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

