

VENDRE UN VO ÉLECTRIQUE

4 SUR 5

c'est le nombre de VO électriques vendus à des particuliers

89 % DES VO ÉLECTRIQUES

ont moins de 5 ans vs 25 % pour les VO thermiques

78 % des transactions

des véhicules d'occasion électriques sont réalisées par les professionnels

ACCÉLÉRER LA ROTATION DU PARC VOE



Quelques années après l'arrivée sur le marché VN les véhicules électriques progressent fortement sur le marché de l'occasion. Plus que jamais, **le VE représente une opportunité de croissance**, mais le contexte actuel impose de nouvelles exigences. **Argumenter sur l'utilisation et les avantages d'un VOE et proposer un financement adapté** sont les nouvelles **compétences clés pour les commerciaux VO** habitués à vendre des véhicules thermiques.

Vos vendeurs feront la différence par leurs **compétences méthodologiques et comportementales en situation de vente de VO électrique**.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Conseiller commercial VO

PRÉREQUIS

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

BÉNÉFICES

Augmenter la part des véhicules électriques dans vos ventes de VO

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 11521 – 1 J]

- Situer le marché et les spécificités du véhicule électrique en occasion
- Pratiquer les techniques de vente d'un véhicule électrique en occasion

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Repérer les tendances actuelles et futures du marché des VOE
 - État des lieux du VOE en quelques chiffres
 - L'avenir du marché du VE VO
- Identifier les objections récurrentes sur le VOE
 - Les objections sur le VE
 - Les objections sur le VOE
- Découverte du client VOE
 - La typologie des clients VOE
 - Les techniques de découverte d'un client VOE
 - Les opportunités et raisons d'achat des VOE
 - Les freins à l'achat d'un VOE
- Argumenter un VOE
 - Les techniques d'argumentation adaptées au VOE
 - La pratique du CAB pour les VOE
 - L'essai pour convaincre d'un VOE

Le contenu

- Le traitement des objections
 - L'identification des objections liées au VOE
 - La technique de traitement des objections liées au VOE
- La négociation et la conclusion
 - Utiliser le financement comme levier de négociation
 - Pratiquer l'offre globale pour un VOE

Les applications pratiques

- Jeux sur la découverte du client VOE
- Mises en situation sur l'argumentation et le traitement des objections
- Jeux de rôle sur la présentation d'une offre globale

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

