



VENTE ET CONSEILS MOTOCYCLES

Programme de formation

Présentiel

Objectifs de la formation :

A l'issue du stage le stagiaire sera capable de :

- Définir le Conseiller Commercial Moto 2020
- Connaitre les différents types de clients et leurs attentes
- Définir les différents types de trafic et comment en générer
- Connaitre le processus de vente menant au succès
- Définir des objectifs et analyser ses résultats de vente
- Mettre en place l'ensemble des éléments pour un accueil réussi
- Être en mesure de présenter les véhicules de façon qualitative
- Comprendre le comportement des clients
- Mettre en place une découverte client permettant de meilleures performances et la mise en place d'une argumentation adaptée
- Comprendre l'importance des essais et mettre en place des essais qualitatifs permettant de maximiser ses performances commerciales

Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de devenir des Conseillers Commerciaux 2020

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motos

Durée de la formation :

2 jours (14h) intégrant des séances théoriques et des séances d'application pratique

Déroulement de la formation :

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none"> • Définition du métier de Conseiller Commercial Moto • Les différents types de clients, et leurs attentes • Le <u>trafic</u> en concession • Les différentes étapes menant à la vente • Mesurer ses performances aux différentes étapes • L'accueil physique & virtuel 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas • Echanges, questionnements • Mises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins) • Meta Plan

Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mettre en avant et présenter les différents modèles de la gamme • La découverte client, et les besoins • Savoir argumenter efficacement • La gestion des essais 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas • Les méthodes SONCAS et CAP/CAB • Les différents types de questions • Jeux de rôle orientés • Arguments personnalisés
------------------	---	---

Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

- Un support stagiaire
- Un support formateur sous forme de power point
- Une évaluation d'entrée et de sortie de formation

Moyens techniques :

- Salle équipée de vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Une moto voire plusieurs motos
- Espace dédié
- Vidéo projecteur, caméra, tableau ...

Suivi et évaluation :

- Suivi de présence réalisé par demi-journée
- Une évaluation à l'entrée et à la sortie de la formation
- Une enquête de satisfaction en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation à l'issue du stage

Tarif et Financement :

- Prise en charge à 100% des coûts pédagogiques si l'entreprise (de moins 50 de salariés) relève de la convention collective des services de l'automobile et de la mobilité et est à jour de ses contributions conventionnelles.
- Pour les gérants non-salariés et les entreprises d'une autre convention collective, le coût pédagogique s'élève à 840€ HT.

Lieu de la formation :

Nos formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires ou chez le client.

Contact : julie.paul@incm-formation.fr

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter le référent handicap Antoine Glasson antoine.glasson@incm-formation.fr