

FORMATION :
Reprise 360°

PUBLIC : Conseillers commerciaux VN et/ou VO

PRÉREQUIS : Aucun

DURÉE : 2 jours soit 14 heures

DATES OU PÉRIODE : À définir

HORAIRES : De 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h sur 2 jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :

- Minimum : 5
- Maximum : 10

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation

LIEU :

Adresse du lieu de formation : au sein des locaux du commanditaire

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 06 15 53 07 62.

TARIFS : 439€ H.T. / stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- > Connaître les enjeux du VO en concession
- > Aborder les clients suivant leur profil psychologique
- > Savoir identifier les avaries et les valoriser correctement
- > Connaître les spécificités des reprises de véhicules électriques & hybrides
- > Négocier sa valeur de reprise avec le client

CONTENU

- BIENVENUE
- LES ENJEUX DE LA REPRISE
- LES PROFILS CLIENTS
- IDENTIFICATION DU VÉHICULE
- IDENTIFICATION DU CLIENT
- LES FRAIS DE REMISE EN ÉTAT
- LE VÉHICULE ÉLECTRIQUE
- ESTIMATION DISTANCIELLE
- VALORISATION DES FRAIS
- FRAIS HIGHTECH
- RÉDACTION DOCUMENTAIRE
- PRÉSENTATION DE LA VALEUR
- NÉGOCIATION & FINALISATION
- CONCLUSION

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.