

La psychologie, meilleure alliée du commerce automobile

Commerce et relations clients VL, VUL, VI

Public

Toutes populations
du commerce VN
VO

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Présentiel

Durée

1 jour (7h)

Objectifs :

- Comprendre l'importance de la psychologie dans la vente automobile
- Adopter un savoir-vivre commercial adapté au métier de vendeur automobile
- Découvrir et utiliser le modèle 'Profil personae' (couleurs)
- Repérer les signaux verbaux et non verbaux permettant d'identifier un profil client
- Adapter sa communication et sa démarche commerciale
- Ajuster son discours, ses arguments et son comportement en fonction du profil DISC du client.
- Traiter les objections en tenant compte des différences de personnalité
- Développer une relation client durable
- Les attentions adaptées aux profils pour fidéliser
- Intégrer psychologie + savoir-vivre comme levier de différenciation commerciale

Programme :

1. Pourquoi la psychologie est essentielle dans la vente automobile ?
2. Les bases de la relation humaine en vente
3. Le savoir-vivre, commercial : les codes universel et spécifiques à l'automobile
4. Le modèle 'Profils personae' (4 Profils couleur)
5. Psychologie et fidélisation

Les '+' de la formation :

- **Spécialiste du VO** reconnu depuis **15 ans**, qui accompagne les plus grands noms de l'automobile
- Expérience du formateur : **vente automobile** et **gestion de centres de profit**
- Méthodologie NOVA MS qui a fait ses preuves (3500 stagiaires formés par an)
- Pédagogie dynamique et agréable, formation 100% opérationnelle
- Exercices, ateliers, Quiz et sondages pendant la formation

Contact NOVA MS

Tel : 06 15 53 07 62

Mail : info@nova-ms.fr