

Devenir un intermédiaire automobile efficace et performant

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

2 jours (14h)

Objectifs :

- Comprendre les dynamiques de marché de l'automobile en France
- Mettre en place une prospection efficace
- Préparer les scripts et les rendez vous orientés mandat
- Utiliser une communication digitale pour développer son activité
- Gérer les aspects juridiques et financiers

Programme :

1. Vision marché
2. Consumérisme
3. Prospection et développement commercial
4. Gestion de son temps
5. Stratégie digitale
6. Parcours client

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