

Organiser une vente privée automobile efficiente

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 :

- Organiser un évènement de type ventes privées en pleine autonomie sur un site automobile
- Définir une cible stock et l'afficher en respectant les règles du consumérisme
- Cibler des clients en respectant les règles de prospection
- Elaboration de scripts
- Définir un parcours client efficient

Programme :

1. Définir le stock cible
2. Script , appel , objections mode d'emploi
3. Mettre son site physique en mode ventes privées
4. Parcours client de la prospection à la vente

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