

Développer son activité VO (Agence, concession ou indépendant)

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 l'importance et l'impact du VO sur l'activité globale du point de vente
- Mettre en place une surveillance sur les KPI's qui optimise la rentabilité d'un service VO
- Optimiser la gestion du stock VO
- Le parcours client et la digitalisation un vrai levier de développement de la performance commerciale

Programme :

1. Marché VO en France et opportunités
2. Business plan VO
3. Organisation optimale
4. Sourcing Proactif
5. Process de reconditionnement
6. Marketing et 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