

Préparer et lancer l'achat cash sur le point de vente

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 le marché de particulier et ses opportunités
- Faire de l'achat cash une opportunité de sourcing optimale
- Définir un processus d'achat cash efficient
- La communication ciblée

Programme :

1. Le marché VO et les grands acteurs du sourcing VO
2. Les cibles clients et les modes de communication
3. Cibler les véhicules en forte demande
4. Processus d'achat cash auprès de particuliers

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