

Accompagner son équipe dans le traitement de la performance des LEADS (contacts clients)

Middle management VL, VUL, VI

Public

Tous managers :
commerce et SAV

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Présentiel

Durée

1 jour (7h)

Objectifs :

- Comprendre les enjeux des leads (contacts entrants) dans le parcours client automobile
- Identifier les étapes clés d'un traitement efficace et performant
- Développer les compétences de suivi et d'accompagnement de son équipe
- Mettre en place des outils de pilotage et de motivation

Programme :

1. Le LEAD automobile : introduction et enjeux
2. Le rôle du manager dans le traitement des LEADS
3. Construire un processus structurant et efficace du LEAD
4. Accompagner ses collaborateurs au quotidien

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