

FRONT OFFICE SAV : Augmenter son savoir faire en réception et ses ventes additionnelles

Commerce et relations clients VL, VUL, VI

Public

Toutes populations du SAV

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Présentiel

Durée

2 jours (14h)

Contact NOVA MS

Tel : 06 15 53 07 62

Mail : info@nova-ms.fr

Objectifs :

- Optimiser l'accueil de la réception après vente
- Préparer et accompagner son client dans tout le processus de la prise en charge à la restitution de son véhicule
- Optimiser le panier moyen en utilisant les techniques de ventes additionnelles à la réception
- Adopter des attitudes et comportement proactifs tout au long du processus après vente afin d'optimiser le temps et viser une prestation juste du premier coup

Programme :

1. Faire une bonne impression
2. Effectuer la prise en charge du client
3. Les techniques de ventes additionnelles
4. Être proactif : anticiper les besoins et attentes du 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