

Nouveau vendeur automobile : commerce et savoir-faire

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'écosystème de la vente automobile dans un point de vente
- Connaître les documents qui permettent une vente en respectant le cadre légal
- Connaître les différentes solutions de financement
- Mettre en place une méthode permettant de proposer une vente globale à ses clients particuliers ou professionnels

Programme :

1. Le marché , produits et mix
2. Les attendus sur un point de vente
3. La rédaction documentaire et informations clients
4. Les basics du consumérisme en concession
5. Financements et produits annexes pour quels clients ?
6. Aborder les clients avec une solution de mobilité globale personnalisée

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