

Nouveau vendeur automobile : relation client & savoir-être

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 :

- Mieux connaître son profit psychologique pour mieux s'adapter aux autres
- Les profils personae de vos clients pour mieux communiquer
- La communication efficiente
- L'expérience client pour mieux vendre et mieux fidéliser ses clients

Programme :

1. Les soft skills / compétences douces
2. Les personae clients
3. Les profils DISC comme vecteur de communication
4. Communication efficiente
5. L'expérience client , outil de vente et fidélisation
6. La personnalisation du 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