

ELECTROFAN : savoir vendre plus de VO électriques

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 :

- Connaître les différentes charges d'un VE
- Aborder les clients suivant leur électro compatibilité
- Connaître les avantages et les argumenter
- Connaître les spécificités des reprises de véhicules électriques
- Intégrer les VE dans un schéma de vente globale

Programme :

1. Point marché VE
2. Le changement de système
3. Le VE d'occasion , financement , garantie SOH
4. Les vraies économies du VE
5. Accompagner son client dans sa transition énergétique
6. La reprise d'un VE

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