

REPRISE 360° - Réussir ses reprises automobiles, négocier et convaincre

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 :

- Appliquer un processus pour bien apprécier les frais de remise en état
- Savoir identifier les avaries et les valoriser correctement
- Connaître les spécificités lors de la vente a distance
- Connaître les spécificités des reprises de véhicules électriques & hybrides
- Utiliser les techniques de négociation de reprise en physique ou en distanciel

Programme :

1. Les enjeux de la reprise
2. La reprise suivant les profils clients
3. Identification reprise /client
4. Les frais VO et frais hightech
5. Estimation physique avec SOH et reprise en distanciel
6. Négociation et rédaction documentaire

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