

Réussir sa vente de produits périphériques automobile à distance

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 :

- Augmenter la vente de produits périphérique en modifiant sa technique de communication
- Utiliser les outils digitaux pour mieux communiquer
- Se conformer sur la vente à distance
- Adopter un parcours client différenciant lors de la vente à distance

Programme :

1. La vente à distance et la réglementation
2. Les outils à disposition des points de vente et des clients
3. Process différenciant pour communiquer lors d'une vente à distance
4. Les étapes de conclusion

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