



47, rue du Commandant Rolland
93350 LE BOURGET
Tél. : 01 49 92 10 47
N° Existence : 11930620693
N° Siret : 78471393500038



VENTE VELO A ASSISTANCE ELECTRIQUE

Programme de formation

Présentiel

Objectifs de la formation :

A l'issue du stage le stagiaire sera capable de :

- Identifier les spécificités du vélo à assistance électrique
- Connaitre la réglementation liée à la sécurité et au traitement des déchets spécifiques du vélo à assistance électrique
- Analyser et adopter un comportement adapté à la relation commerciale
- Identifier les besoins en vélo à assistance électrique du client/prospect
- Utiliser les techniques d'entretien de vente
- Savoir établir une facture et/ou un devis (notions de marge/TVA/HT/CA)

Public visé :

Vendeurs débutants à première expérience, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie appliquée à la spécificité du produit (Vélo à Assistance Electrique)

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de vélo à assistance électrique

Durée de la formation :

2 jours (14h) intégrant des séances théoriques et des séances d'application pratique

Déroulement de la formation :

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none">• Présentation du VAE en tant que cycle• Les éléments de communication<ul style="list-style-type: none">-Le processus émetteur/récepteur-L'intensité du signal de transmission-Les obstacles de la communication• Les 4 phases de la vente :<ul style="list-style-type: none">-Accueil-Découverte-Argumentaire-Conclusion	<ul style="list-style-type: none">• Exercices de présentation du produit• Manipulation et appréhension des différents vélos à assistance électrique• Mises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins)

Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation des différentes technologies utilisées sur les vélos à assistance électrique. • L'argumentaire • Le traitement des objections • La conclusion d'une vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Test de roulage sur les différents types VAE • Les méthodes SONCAS et CAP/CAB • Jeux de rôle orientés Arguments personnalisés et réponse aux objections
------------------	---	---

Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

- Un support stagiaire
- Un support formateur sous forme de power point
- Une évaluation d'entrée et de sortie de formation

Moyens techniques :

- Salle équipée de vidéo projecteur et agencée en espace de vente

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- VAE avec la technologie BOSCH
- VAE avec la technologie SHIMANO
- VAE avec la technologie YAMAHA
- VAE avec la technologie BROSE
- VAE avec une motorisation au moyeu avant
- VAE avec une motorisation au moyeu arrière
- Espace de vente avec tous types de cycles, produits et accessoires, dont VAE équipés des différentes technologies courantes (BOSCH, SHIMANO, YAMAHA, BROSE, moteur roue AV/AR)

Suivi et évaluation :

- Suivi de présence réalisé par demi-journée
- Une évaluation à l'entrée et à la sortie de la formation
- Une enquête de satisfaction en fin de formation
- Délivrance d'une attestation de fin de formation à l'issue du stage

Tarif et Financement :

- Prise en charge à 100% des coûts pédagogiques si l'entreprise relève de la convention collective des services de l'automobile et de la mobilité et est à jour de ses contributions conventionnelles
- Pour les gérants non-salariés et les entreprises d'une autre convention collective, le coût pédagogique s'élève à 910€ HT

Lieu de la formation :

Nos formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires ou chez le client.

Contact : julie.paul@incm-formation.fr

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter les référentes handicap :

Isabelle Behal isabelle.behal@incm-formation.fr (Le Bourget, Lyon, Villeurbanne, Toulouse, hors site)

Fanélie Poulin fanelie.poulin@incm-formation.fr (Guyancourt, Nantes, La Rochelle, Paris, Lille)