



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

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

### 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](mailto: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 le référent handicap Antoine Glasson [antoine.glasson@incm-formation.fr](mailto:antoine.glasson@incm-formation.fr)