



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

# GESTION ACTIVITE ACCESSOIRES, EQUIPEMENT DU PILOTE ET LIFESTYLE

## Programme de formation

Distanciel

### Objectifs de la formation :

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

- Analyser la situation du point de vente (clientèle et concurrence) pour adapter sa stratégie commerciale et sa stratégie d'achat (choix fournisseurs, adhésion groupement, enseigne, ...)
- Déterminer la rotation des stocks et identifier les stocks tournants, les stocks dormants et les stocks morts
- Passer les commandes quotidiennes ou de réassort en tenant compte des conditions de vente
- Être vigilant sur les règles de réassort des différents fournisseurs
- Intégrer la politique commerciale du constructeur sur ce sujet (cas des concessions de marque)
- Définir des objectifs et analyser ses résultats de vente
- Découvrir les besoins du client et adapter sa communication à des publics variés
- Savoir vulgariser la technologie des produits et leurs avantages pour mieux convaincre et pouvoir proposer un produit supérieur
- Acquérir les bons réflexes pour proposer des produits additionnels
- Facturer la clientèle dans le respect des règles du commerce
- Mettre en scène le point de vente (merchandising) : organisation de l'espace, présentation des produits, PLV, mobilier, éclairage, ...
- Animer le point de vente en optimisant les périodes d'offres commerciales/soldes
- Organiser des opérations marketing ciblées pour générer du trafic dans le point de vente
- Mettre en place des mesures dans le point de vente permettant de limiter les risques de vol

### Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de gérer l'activité accessoires, équipement du pilote et lifestyle

### Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motos, d'accessoires, d'équipement du pilote ou de lifestyle

### Durée de la formation :

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

## Déroulement de la formation :

	<b>Cours théorique</b>	<b>Application pratique</b>
<b>Journée 1</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le marché EDP ; tendances, distributions et acteurs.</li><li>• Définir sa stratégie et son offre.</li><li>• Le merchandising du point de vente.</li><li>• Les différents profils clients et leurs attentes.</li><li>• Les postures à adopter.</li><li>• Les ventes additionnelles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Présentations de cas pratiques rencontrés par les participants</li><li>• Etude de cas</li><li>• Echanges et questionnements sur ces cas</li><li>• Méthode DISC</li><li>• Mises en situation.</li><li>• Méthode SONCASE</li></ul>
<b>Journée 2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyser les résultats des ventes.</li><li>• Analyser les rotations de stock.</li><li>• Gestions des stocks et de l'approvisionnement.</li><li>• PAMP/FIFO.</li><li>• Les outils disponibles.</li><li>• Animation commerciale et mkt du pôle EDP.</li><li>• Intégrer l'environnement juridique.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilisation logiciel DMS</li><li>• Mises en situation ciblées</li><li>• Etude de cas</li><li>• Echanges et questionnements sur ces cas</li><li>• Quizz</li><li>• Echange et bilan entre les participants</li><li>• Argumentaire personnalisé.</li><li>• Test acquisition compétences</li></ul>

## Moyens pédagogiques :

Il existe 3 types de supports :

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

## Moyens techniques :

- Salle équipée de webcam
- Une connexion internet
- Classe en Visioconférence sous licence « Zoom Meeting »
- Tableau blanc Zoom Salle équipée de vidéo projecteur

## Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Partage d'écran
- Simulation en ligne

## Suivi et évaluation :

- L'intégralité du travail est réalisée pendant les horaires de formation
- Preuve de présence : état de connexion
- Une assistance technique est prévue
- 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 :**

Cette formation est entièrement réalisée en distanciel.

**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)