



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

Présentiel

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 :

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

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 vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Assortiment comprenant des accessoires et des articles d'équipement du pilote et de lifestyle
- Espace dédié
- Vidéo projecteur, caméra, tableau, ...

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 le référent handicap Antoine Glasson antoine.glasson@incm-formation.fr