



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

GESTION DE L'ACTIVITÉ VO MOTOCYCLES

Programme de formation

Distanciel

Objectifs de la formation :

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

- Connaître le marché du véhicule d'occasion (acteurs, contraintes, opportunités, ...)
- Connaître les différents types de clients et leurs attentes
- Connaître le cadre juridique de la vente de véhicules d'occasion à particulier
- Vendre des véhicules d'occasion aux particuliers et aux entreprises en proposant des solutions de financement adaptées
- Proposer des produits périphériques adaptés : extension de garantie, contrat de maintenance, ...
- Définir des objectifs et analyser ses résultats de vente
- Gérer au mieux le "remarketing" des véhicules d'occasion en utilisant les canaux adaptés
- Gérer la logistique d'achat et vente en ligne et optimiser sa communication web pour la vente
- Optimiser son sourcing (rachat à particuliers et professionnels, retours LLD LOA, enchères, ...)
- Reprendre un véhicule d'occasion (estimation physique du véhicule / détermination de sa valeur)
- Négocier le prix de reprise d'un véhicule d'occasion
- Gérer la remise en état d'un véhicule d'occasion en lien avec les autres services internes de l'entreprise et/ou des prestataires externes
- Présenter les véhicules d'occasion de manière qualitative

Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de gérer l'intégralité de l'activité VO

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motos

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"> • Réflexion sur votre métier <ul style="list-style-type: none"> ○ Vendeur VN ou VO ? • Le marché du 2 roues motorisé <ul style="list-style-type: none"> ○ Les indicateurs clés ○ Concurrence sur le VO. ○ La position des concessionnaires. • Le cadre juridique de la vente VO <ul style="list-style-type: none"> ○ La législation / Vos obligations ○ La communication • Le VO dans le résultat de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Impacts sur les autres activités ○ Le développement clientèle • Comment être performant en VO <ul style="list-style-type: none"> ○ Différence entre VN et VO ○ Le centre de profit « occasion » ○ Savoir retourner sa veste • Les différents types de clients <ul style="list-style-type: none"> ○ Les profils clients ○ Les attentes clients ○ Les divers canaux de revente • Les financements adaptés • Les produits périphériques adaptés <ul style="list-style-type: none"> ○ Extension de garantie, ○ Contrat de maintenance, • Quels objectifs se fixer ? <ul style="list-style-type: none"> ○ Reprise ou négoce ? ○ Analyser ses résultats 	<ul style="list-style-type: none"> • Meta plan sur votre métier • Partage des expériences de chacun. • Quizz sur la législation • Exercice sur les délais de rétractation • Meta plan sur la différence VN/VO • Jeu de rôle de découverte client. • Meta plan sur les attentes clients. • Quizz sur les différentes possibilités de financement
Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Communiquer sur son offre VO <ul style="list-style-type: none"> ○ Les canaux adaptés ○ Présenter les véhicules d'occasion • Achat et vente en ligne <ul style="list-style-type: none"> ○ Optimiser sa communication web ○ Transport et logistique ○ Garanties de paiement • Le sourcing • Reprendre un véhicule d'occasion <ul style="list-style-type: none"> ○ L'identification du VO : ○ Les outils ○ Les différentes estimations ○ Détermination de la valeur • Négocier le prix de reprise <ul style="list-style-type: none"> ○ « Cout d'entrée sur parc » et « prix de reprise » ○ La valorisation de l'offre ○ Comment l'optimiser ○ Les procédures à respecter • Gérer la vie du VO dans l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Remise en état ○ Les interactions dans l'entreprise ○ Les prestataires externes ○ La rotation du parc ○ Dynamiser les ventes ○ La livraison 	<ul style="list-style-type: none"> • Quizz sur des exemples de présentation • Simulation d'estimation de reprise • Jeu de rôle de négociation de rachat (Suite de la simulation de reprise)

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

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Meta plan sur tableau blanc « Zoom »
- Quizz à l'écran
- Simulation d'estimation de reprise et jeu de rôle de négociation de rachat

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

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)