



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

Présentiel

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

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

- Une moto voire plusieurs motos
- 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](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 les référentes handicap :

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

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