



47, rue du Commandant Rolland
93350 LE BOURGET
Tél. : 01 49 92 10 47
N° Existence : 11930620693
N° Siret : 784-713-935-00038

SAVOIR VENDRE DANS UN CORNER MOBILITÉ

Programme de formation

Présentiel

Objectifs :

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

- Identifier les spécificités des 2 roues électriques
- Connaître la réglementation en vigueur et les dispositifs d'aide à l'achat
- Identifier les éléments principaux sur la gamme proposée et savoir vulgariser auprès des prospects/clients
- Connaître les critères de choix principaux afin de conseiller efficacement un prospect/client
- Répondre aux questions les plus fréquentes des prospects/clients
- Focus sur les outils à utiliser

Public visé :

- Mécanicien et vendeur d'un corner mobilité électrique

Pré requis :

- Connaître les fondamentaux du fonctionnement d'un vélo
- Notions de base en électricité

Durée de la formation :

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

	Cours théorique	Application pratique
Journée 1	<ul style="list-style-type: none">• Les différents types de 2 roues électriques<ul style="list-style-type: none">- VAE, trottinette, scooter• Identification de la réglementation spécifique et du code de la route• Etude des obligations d'habilitation• Repérage des éléments constitutifs des véhicules• Hiérarchisation des paramètres différenciateurs selon les gammes• Repérage des fondamentaux de la communication	<ul style="list-style-type: none">• Cas pratiques de recherche sur documents• Présentation visuelle des différents véhicules• QCM sur la réglementation et les obligations légales• Etude de cas pratiques• Jeux de rôle et de communication sur thématiques choisies• Echanges et débats

Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des critères de choix • Etude des batteries et des systèmes de propulsion • Hiérarchisation des avantages et inconvénients, plus-value des différents modèles • Analyse des questionnements fréquents et formulation des réponses • Mise en exergue des techniques d'argumentation et de présentation 	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation • Etude de cas • Jeux de rôle • Quizz de connaissance • Echanges, questionnement, synthèses • Démonstration visuelle • Utilisation de la vidéo
------------------	--	--

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 :

- Une salle de formation/atelier
- 8 vélos musculaires et VAE

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