



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

VENDRE LE FINANCEMENT ET LA LOCATION MOTOCYCLES

Programme de formation

Distanciel

Objectifs de la formation :

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

- Développer sa confiance sur la maîtrise des financements
- Effectuer une découverte complète des attentes du client
- Identifier les clients potentiels pour ce type de vente
- Gérer les spécificités de la vente aux professionnels
- Adopter une démarche de vente proactive
- Ne pas se contenter de le servir
- Mettre en œuvre l'argumentation nécessaire pour faire face aux barrières
- Maîtriser les différentes techniques de financement des véhicules
- Utiliser les techniques de ventes propres au financement
- Mettre en place une offre de location courte durée
- Systématiser l'offre de financement
- Savoir conclure la vente

Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de proposer des solutions de financement et de location longue et courte durée aux particuliers et aux professionnels

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 le métier. • La maîtrise du financement <ul style="list-style-type: none"> ○ Les attentes clients ○ Les aspects psychologiques. ○ Les concurrents. • Les outils pour franchir les barrières. <ul style="list-style-type: none"> ○ Le SONCAS. ○ Le rôle du conseiller de vente. ○ La découverte client. ○ La maîtrise des outils ○ L'enrichissement de la vente • Les différents types de financement <ul style="list-style-type: none"> ○ Crédit classique ○ Crédit ballon ○ LOA. ○ LOA avec engagement de reprise. ○ LLD ○ Crédit-Bail • Les offres annexes <ul style="list-style-type: none"> ○ Assurance emprunteur ○ Protection du capital • La législation <ul style="list-style-type: none"> ○ Vos obligations ○ La communication 	<ul style="list-style-type: none"> • Meta plan sur le métier • Partage des expériences de chacun. • Meta plan sur les attentes clients. • Exercice sur la concurrence • Exercice d'application sur le SONCAS. • Jeu de rôle de découverte client. • Quizz sur les différentes possibilités de financement • Quizz sur la législation
Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en perspective des solutions de financement avec les attentes clients • Ne pas financer l'infinançable <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier les clients potentiels ○ Systématiser l'offre de financement • Qu'attend un client professionnel <ul style="list-style-type: none"> ○ Le service, Le conseil ○ Impact du financement choisi sur le bilan de l'entreprise. • Les outils qui vous permettent d'être en position de force. <ul style="list-style-type: none"> ○ L'interlocuteur unique ○ Chronologie ○ L'influence du financement selon le type d'achat ○ Déstigmatiser le « taux » ○ L'argumentaire (CAB, KRAB) ○ L'engagement de reprise. ○ Le CRM / Vos tableaux de bord. • Le management des équipes pour être efficace. • Conclure la vente <ul style="list-style-type: none"> ○ Comment. • Mettre ne place une offre de location courte durée. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation du méta plan « attentes client » et du quizz « possibilités de financement » • Exercice d'identification prospect • Meta plan sur les professionnels concernés. • Quizz sur les connaissances bilan. • Exercice « Quand dois-je en parler » • Exercice de comparaison entre amortissement et placement • Simulation d'argumentation • Simulation de closing.

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
- Exercice d'identification prospect
- Simulation d'argumentation
- Simulation de closing

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)