



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

Présentiel

### 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
<b>Journée 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réflexion sur le métier.</li> <li>• La maîtrise du financement <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les attentes clients</li> <li>○ Les aspects psychologiques.</li> <li>○ Les concurrents.</li> </ul> </li> <li>• Les outils pour franchir les barrières. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le SONCAS.</li> <li>○ Le rôle du conseiller de vente.</li> <li>○ La découverte client.</li> <li>○ La maîtrise des outils</li> <li>○ L'enrichissement de la vente</li> </ul> </li> <li>• Les différents types de financement <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Crédit classique</li> <li>○ Crédit ballon</li> <li>○ LOA.</li> <li>○ LOA avec engagement de reprise.</li> <li>○ LLD</li> <li>○ Crédit-Bail</li> </ul> </li> <li>• Les offres annexes <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Assurance emprunteur</li> <li>○ Protection du capital</li> </ul> </li> <li>• La législation <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Vos obligations</li> <li>○ La communication</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meta plan sur le métier</li> <li>• Partage des expériences de chacun.</li> <li>• Meta plan sur les attentes clients.</li> <li>• Exercice sur la concurrence</li> <li>• Exercice d'application sur le SONCAS.</li> <li>• Jeu de rôle de découverte client.</li> <li>• Quizz sur les différentes possibilités de financement</li> <li>• Quizz sur la législation</li> </ul>
<b>Journée 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en perspective des solutions de financement avec les attentes clients</li> <li>• Ne pas financer l'infinançable <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identifier les clients potentiels</li> <li>○ Systématiser l'offre de financement</li> </ul> </li> <li>• Qu'attend un client professionnel <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le service, Le conseil</li> <li>○ Impact du financement choisi sur le bilan de l'entreprise.</li> </ul> </li> <li>• Les outils qui vous permettent d'être en position de force. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ L'interlocuteur unique</li> <li>○ Chronologie</li> <li>○ L'influence du financement selon le type d'achat</li> <li>○ Déstigmatiser le « taux »</li> <li>○ L'argumentaire (CAB, KRAB)</li> <li>○ L'engagement de reprise.</li> <li>○ Le CRM / Vos tableaux de bord.</li> </ul> </li> <li>• Le management des équipes pour être efficace.</li> <li>• Conclure la vente <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Comment.</li> </ul> </li> <li>• Mettre ne place une offre de location courte durée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation du méta plan « attentes client » et du quizz « possibilités de financement »</li> <li>• Exercice d'identification prospect</li> <li>• Meta plan sur les professionnels concernés.</li> <li>• Quizz sur les connaissances bilan.</li> <li>• Exercice « Quand dois-je en parler »</li> <li>• Exercice de comparaison entre amortissement et placement</li> <li>• Simulation d'argumentation</li> <li>• Simulation de closing.</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)

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