



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

VENTE A DISTANCE MOTOCYCLES

Programme de formation

Distanciel

Objectifs de la formation :

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

- Elaborer ses objectifs et sa stratégie
- Déterminer la pertinence de son offre (contexte concurrentiel)
- Déterminer les facteurs clés de réussite et les organiser
- Maîtriser l'environnement juridique de la vente à distance et ses implications
- Intégrer le E-commerce dans l'opérationnel existant
- Gérer les nouveaux flux entrants et sortants
- Construire son tableau de bord et intégrer les données pertinentes
- Avoir une gestion de stock dédiée / Drop Shipping
- Organiser et sécuriser les paiements
- Gérer les flux financiers et les optimiser
- Organiser les expéditions et maîtriser les frais de port et consommables
- Suivre les réclamations et retours clients
- Gérer sa E-réputation et les avis clients

Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés et magasiniers vendeurs PRA débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de gérer l'activité de vente à distance

Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motos, d'accessoires, d'équipement du pilote, de lifestyle ou de PRA

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"> • E-Commerce : tendances, attentes et acteurs. • Réglementation applicable à la vente à distance. • Corollaire des CGV. • Définir ses objectifs, sa stratégie et son positionnement. • Les facteurs clés de réussite. • Les différents canaux et circuits. 	<ul style="list-style-type: none"> • Partages expériences • Etude de cas. • Echanges et débats sur ces cas • Analyse SWOT. • Outils numériques d'animations et d'illustrations. • Quizz.
Journée 2	<ul style="list-style-type: none"> • Back office et intégration opérationnelle. • Gestion des flux d'informations. • Gestion des flux physiques. • Logistique inhérente. • Optimisation stock et rotations. • Construire son tableau de bord. • Suivi et relations clients. • Les avis client et notations. • Les relais de communication. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation logiciel DMS. • Outils numériques d'animations et d'illustrations. • Etude de cas. • Echanges et questionnements sur ces cas. • Quizz. • Echange et bilan entre les participants. • Argumentaire personnalisé. • Test acquisition compétences.

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) :

- Quizz à l'écran
- Simulation de vente et jeu de rôle

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
- 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 le référent handicap Antoine Glasson antoine.glasson@incm-formation.fr