



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

Présentiel

### 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 :

	<b>Cours théorique</b>	<b>Application pratique</b>
<b>Journée 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E-Commerce : tendances, attentes et acteurs.</li> <li>• Réglementation applicable à la vente à distance.</li> <li>• Corollaire des CGV.</li> <li>• Définir ses objectifs, sa stratégie et son positionnement.</li> <li>• Les facteurs clés de réussite.</li> <li>• Les différents canaux et circuits.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partages expériences</li> <li>• Etude de cas.</li> <li>• Echanges et débats sur ces cas</li> <li>• Analyse SWOT.</li> <li>• Outils numériques d'animations et d'illustrations.</li> <li>• Quizz.</li> </ul>
<b>Journée 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Back office et intégration opérationnelle.</li> <li>• Gestion des flux d'informations.</li> <li>• Gestion des flux physiques.</li> <li>• Logistique inhérente.</li> <li>• Optimisation stock et rotations.</li> <li>• Construire son tableau de bord.</li> <li>• Suivi et relations clients.</li> <li>• Les avis client et notations.</li> <li>• Les relais de communication.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation logiciel DMS.</li> <li>• Outils numériques d'animations et d'illustrations.</li> <li>• Etude de cas.</li> <li>• Echanges et questionnements sur ces cas.</li> <li>• Quizz.</li> <li>• Echange et bilan entre les participants.</li> <li>• Argumentaire personnalisé.</li> <li>• Test acquisition compétences.</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) :

- 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 le référent handicap Antoine Glasson [antoine.glasson@incm-formation.fr](mailto:antoine.glasson@incm-formation.fr)