

# VENTE DE VELOS D'OCCASION

## Programme de formation

Présentiel

### Objectifs de la formation :

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

- Connaître et analyser les spécificités inhérentes aux cycles d'occasions
- Diagnostiquer les opérations à mettre en œuvre pour opérer une vente d'occasion conforme
- Identifier les caractéristiques déterminantes pour vendre un VAE d'occasion
- Analyser et adopter un comportement adapté à la relation commerciale
- Identifier les besoins et les exigences du client lors de la prise de contact
- Utiliser et adapter les techniques d'entretien de vente contextualisées
- Repérer les paramètres de la communication et les influences sur le message
- Savoir établir une facture et / ou un devis, notion de marge/TVA/HT/CA

### Public visé :

Vendeurs débutants à première expérience, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie appliquée à la spécificité du produit (Vélo à Assistance Electrique)

### Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de vélo musculaire et à assistance électrique

### 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>• Diagnostic et remise en conformité</li> <li>• Repérage des caractéristiques à vérifier</li> <li>• Les éléments de communication               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Le processus émetteur/récepteur</li> <li>-L'intensité du signal de transmission</li> <li>-Les obstacles de la communication</li> </ul> </li> <li>• Les 4 phases de la vente :               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Accueil</li> <li>-Découverte</li> <li>-Argumentaire</li> <li>-Conclusion</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices de présentation des produits d'occasions</li> <li>• Identification des différents éléments de conformité</li> <li>• Détermination et organisation des opérations à mettre en œuvre pour la revente</li> <li>• Mises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins)</li> </ul>

<b>Journée 2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation des différents paramètres à vérifier pour la remise en état des cycles VAE et musculaires</li> <li>• L'argumentaire</li> <li>• Le traitement des objections</li> <li>• La conclusion d'une vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Test de roulage sur les différents types de cycles</li> <li>• Les méthodes SONCAS et CAP/CAB</li> <li>• Jeux de rôle orientés Arguments personnalisés et réponse aux objections</li> </ul>
------------------	---	---

### 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 :

- Salle équipée de vidéo projecteur et agencée en espace de vente
- Salle équipée de trois mannequins en rapport avec les différentes pratiques du cycle (VTT, Urbain, et Route/Piste)
- Murs de pièces détachées vélo/outillage/textile fixes ou mobiles dans cette salle de vente.
- Stock de vélos représentatif des principales pratiques du cycle :
  - VTT/VTT.AE (cross country/all mountain/enduro/descente)
  - Route
  - Contre La Montre
- Urbain (cargo.AE/pliant/VAE, Speed Bikes et VA.hydrogène/flatbar)

### Matériels pour application pratique :

- VAE avec la technologie Bosch, Shimano, Yamaha, Brose
- VAE avec moteur central, roue arrière ou roue avant
- Cycles VTC avec accessoires urbains ou de randonnées
- Cycles routes avec patins ou disques
- Cycles urbains avec transmissions dérailleurs Sram et Shimano, Nexus, Enviolo
- Vélo Tout Terrain rigide, semi rigide et tout suspendu
- Espace de vente avec tous types de cycles, produits et accessoires, dont VAE équipés des différentes technologies courantes

### 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)