



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



# VENTE DE MOTOCYCLES

## Programme de formation

### Présentiel

#### Objectifs de la formation :

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

- Appréhender les marchés du VN et du VO : acteurs, contraintes, opportunités et spécificités
- Définir le cadre juridique de la vente de VN et VO à particuliers et professionnels
- Identifier les différents types de clients et leurs attentes
- Décrire les différents types de trafic et comment en générer
- Désigner le processus de vente menant au succès : accueil, découverte client, essai, ...
- Définir des objectifs et analyser ses résultats de vente
- Présenter les véhicules de façon qualitative
- Examiner les différentes possibilités de financement afin de systématiser l'offre au client
- Mettre en œuvre l'argumentation nécessaire pour faire face aux réticences au financement
- Proposer des produits périphériques adaptés : extension garantie, contrat de maintenance, ...
- Appliquer le remarketing des VO : reprise, sourcing externe, remise en état, ...

#### Public visé :

Vendeurs débutants ou confirmés, souhaitant acquérir et/ou renforcer leurs compétences à travers une méthodologie leur permettant de devenir des conseillers commerciaux polyvalents

#### Prérequis :

Débutant à première expérience de la vente de motocycles

#### 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>• Le marché motos :<ul style="list-style-type: none"><li>- Indicateurs clés</li><li>- Concurrence</li><li>- Position des concessionnaires</li></ul></li><li>• Le cadre juridique de la vente VN et VO :<ul style="list-style-type: none"><li>- Législation et obligations</li><li>- Communication</li></ul></li><li>• Les différents types de clients et leurs attentes spécifiques</li><li>• Le trafic en concession et les leviers d'activation</li><li>• Les différentes étapes menant à la vente et les points clés</li><li>• Mesurer ses performances aux différentes étapes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quiz sur la législation</li><li>• Exercice sur les délais de rétractation</li><li>• Meta Plan sur les différences VN/VO</li><li>• Jeu de rôle de découverte client</li><li>• Etudes de cas</li><li>• Mises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins)</li></ul>
<b>Journée 2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définir ses objectifs et analyser ses résultats de vente</li><li>• Mettre en avant et présenter les différents types de véhicules</li><li>• Les différents types de financement et leur adéquation avec les attentes clients</li><li>• Les outils pour lever les réticences face au financement</li><li>• Les produits périphériques adaptés</li><li>• Le remarketing des VO :<ul style="list-style-type: none"><li>- Reprise : détermination de la valeur et négociation du prix</li><li>- Sourcing externe</li><li>- Remise en état</li><li>- Rotation du parc</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partage des expériences de chacun</li><li>• Quiz sur des exemples de présentation de véhicules</li><li>• Quiz sur les différentes possibilités de financement</li><li>• Exercice d'application sur la méthode SONCAS</li><li>• Arguments personnalisés</li><li>• Simulation d'estimation de reprise</li><li>• Jeu de rôle de négociation de rachat (suite de la simulation de reprise)</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 vidéoprojecteur

## 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 par l'OPCO Mobilités si l'entreprise relève de la CC 1090 et est à jour de ses contributions légales et 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 :

Les formations peuvent être réalisées dans nos centres ou nos centres partenaires.

Pour toute autre demande, contactez l'INCM.

**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)

Fanelie POULIN [fanelie.poulin@incm-formation.fr](mailto:fanelie.poulin@incm-formation.fr)