



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 / Distanciel

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
- Connaître le cadre juridique de la vente de VN et VO à particuliers et professionnels
- Identifier les différents types de clients et leurs attentes
- Définir les différents types de trafic et comment en générer
- Connaître 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
- Maîtriser 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, ...
- Gérer au mieux 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
Journée 1	<ul style="list-style-type: none">Le marché motos :<ul style="list-style-type: none">- Indicateurs clés- Concurrence- Position des concessionnairesLe cadre juridique de la vente VN et VO :<ul style="list-style-type: none">- Législation et obligations- CommunicationLes différents types de clients et leurs attentes spécifiquesLe trafic en concession et les leviers d'activationLes différentes étapes menant à la vente et les points clésMesurer ses performances aux différentes étapes	<ul style="list-style-type: none">Quiz sur la législationExercice sur les délais de rétractationMeta Plan sur les différences VN/VOJeu de rôle de découverte clientEtudes de casMises en situation ciblées (accueil et découverte des besoins)
Journée 2	<ul style="list-style-type: none">Définir ses objectifs et analyser ses résultats de venteMettre en avant et présenter les différents types de véhiculesLes différents types de financement et leur adéquation avec les attentes clientsLes outils pour lever les réticences face au financementLes produits périphériques adaptésLe remarketing des VO :<ul style="list-style-type: none">- Reprise : détermination de la valeur et négociation du prix- Sourcing externe- Remise en état- Rotation du parc	<ul style="list-style-type: none">Partage des expériences de chacunQuiz sur des exemples de présentation de véhiculesQuiz sur les différentes possibilités de financementExercice d'application sur la méthode SONCASArguments personnalisésSimulation d'estimation de repriseJeu de rôle de négociation de rachat (suite de la simulation de reprise)

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 :

- Présentiel : Salle équipée de vidéo projecteur
- Distanciel : Salle équipée de webcam, une connexion internet, classe en visioconférence sous licence « Zoom Meeting », tableau blanc Zoom, salle équipée de vidéo projecteur

Matériels pour application pratique (jeux de rôle) :

- Présentiel : Une moto voire plusieurs motos, espace dédié, vidéo projecteur, caméra, tableau ...
- Distanciel : Partage d'écran, simulation en ligne

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 :

Grille tarifaire accessible sur demande

Dispositif de Branche des Services de l'Automobile et Mobilité / Financements OPCO Mobilités mobilisables

Lieu de la formation :

Les formations peuvent être réalisées dans nos centres, nos centres partenaires, en distanciel.

Pour toute autre demande, contactez l'INCM

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 les référentes handicap :

Isabelle BEHAL isabelle.behal@incm-formation.fr

Fanelie POULIN fanelie.poulin@incm-formation.fr