

QUELS SONT LES TARIS ?

TARIF BLOC 1

~~1260,00€ HT~~

1100,00€ HT

- Module 1 280,00 € HT
- Module 2 140,00 € HT
- Module 3 840,00 € HT

TARIF BLOC 1

~~2660,00€ HT~~

1600,00€ HT

- Module 1 140,00 € HT
- Module 2 420,00 € HT
- Module 3 140,00 € HT
- Module 4 140,00 € HT
- Module 5 420,00 € HT
- Module 6 280,00 € HT
- Module 7 280,00 €
- Module 8 420,00 € HT
- Module 9 280,00 € HT
- Module 10 140,00 € HT

BLOC 1
+
BLOC 2

~~2700€ HT~~
2300,00€ HT

POURQUOI NOUS CHOISIR ?



Vroomiz est un regroupement dédié à tous les professionnels indépendants de l'automobile qui existe depuis 2016

Notre objectif est de proposer des solutions de gestion et un accompagnement permettant à nos partenaires de gagner en visibilité, en productivité, en qualité et en rentabilité sur leurs activités.

Aujourd'hui nous souhaitons davantage accompagner nos partenaires en leur proposant des formations afin de monter en compétences et de toujours évoluer.

Pour convenir à chacun et dans un soucis d'accès, ces formations sont proposées en présentiel, en classe(s) virtuelle(s) ainsi qu'en e-learning.



www.vroomiz.fr



Vroomiz



Vroomiz

VROOMIZ - SIRET 82508964200029 - 207 rue B de la Rochefoucauld 454540 Fay-aux-Loges - contact@vroomiz.fr - 02 38 25 63 89 - www.vroomiz.fr

RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

FRANCE
compétences



Organisme de formation spécialisé dans la formation des vendeurs automobiles et des créateurs d'entreprise en vente automobile

FORMATION VENDEUR AUTOMOBILE

OBJET DE LA QUALIFICATION :

Le vendeur automobile réalise, dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de sa hiérarchie, l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules, ainsi qu'à la vente de financements et de prestations périphériques, et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

WWW.VROOMIZ.FR

BLOCS DE COMPÉTENCES

PROSPECTION ET FIDÉLISATION CLIENTÈLE

- 1 Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules  1h  1h
- 2 Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules  1h
- 3 Mettre en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules  4h  2h

VENTE D'UN VÉHICULE NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIÉS AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE

- 1 Créer une relation virtuelle avec le client  1h
- 2 Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles  3h
- 3 Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile  1h
- 4 Présenter le véhicule de façon statique et dynamique  1h
- 5 Négocier une offre globale  1h  2h
- 6 Conclure et contractualiser une vente de véhicules automobiles  1h  1h
- 7 Reprendre un véhicule automobile d'occasion  1h  1h
- 8 Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles  2h  1h
- 9 Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles.  1h  1h
- 10 Préparation à l'entretien devant le jury  1h



: visionnage de vidéo



: travail personnel

LE MÉTIER DE VENDEUR AUTOMOBILE

Les compétences clés du « Vendeur Automobile

Confirmé » sont les suivantes :

- Préparer et réaliser l'ensemble des activités de prospection et de fidélisation et la gestion de son secteur
 - Construire et présenter l'offre commerciale globale
 - Argumenter, défendre et négocier l'offre produits et services en lien avec les financements
 - Evaluer et négocier le prix de reprise d'un véhicule d'occasion.
- Le Vendeur véhicule l'image de la marque et les valeurs de l'entreprise pour laquelle il travaille.

Il entretient et développe des relations avec la clientèle ou les prospects. Il les identifie (constitution de fichiers), les conseille, propose et vend des véhicules ainsi que des produits périphériques correspondant à leurs besoins.

Il doit être en mesure de réaliser une estimation de reprise du véhicule du prospect et en justifier le prix de reprise par rapport à la valeur marché. Il propose aux clients une solution financière adaptée à la fois à leur situation et à leur utilisation et il effectue le suivi des dossiers clients.

Il doit enfin faire un reporting journalier précis de son activité. Par ailleurs, il doit effectuer une veille informationnelle continue concernant la concurrence (produits, reprises, financement...) ou les évolutions techniques.

Il utilise les moyens adaptés pour fidéliser sa clientèle et pour attirer de nouveaux clients. Le métier s'exerce en majeure partie dans des halls d'exposition ou sur le parc d'occasion.

Le reste du temps, l'activité de prospection implique de nombreux déplacements en voiture de fonction chez le client, dans les garages partenaires ou sur les lieux d'exposition.

PLUS BESOIN D'ÊTRE ASSIS SUR UNE CHAISE PENDANT 4 HEURES POUR FAIRE UNE VRAIE FORMATION !



Vroomiz vous propose des formations à distance et cela où que vous soyez. Sur ordinateur, tablette ou smartphone, de chez-vous ou ailleurs, faites votre formation dans les meilleures conditions.

Avancez au rythme que vous voulez et uniquement quand vous en avez envie.

Nos formations sont avant tout pensées pour des professionnels qui travaillent et qui n'ont pas nécessairement beaucoup de temps.

4,6/5
Google

sur + de 114 avis

3,8/5

★ Trustpilot
sur + de 60 avis

4,8/5

Vroomiz.fr
sur + de 966 avis

