

ACCESSOIRES VDL :

CONNAITRE, COMPRENDRE ET VENDRE DES PRODUITS DE GAMMES MAJEURES

Tarif : 2950€ HT

DÉLAI D'ACCÈS :
CLÔTURE DES
INSCRIPTIONS
3 SEMAINES
AVANT
CHAQUE SESSION

■ Déroulement de la formation :

- **Distanciel : Fondamentaux et produits**
- **Présentiel :**

JOUR 1 :

Plan de vente phase 1 : Typologie client / comportement vendeur : Phase d'accueil

Principe de bases électriques : Le schéma électrique d'un véhicule de loisirs

La production : chargeurs 230v, panneaux régulateurs et solaires, groupes électrogènes, chargeurs thermiques, pile à combustible...

JOUR 2 :

Le stockage : Les batteries : Gel / Acide / AGM. Pilotage de l'autonomie à bord. Le lithium.

Les appareils consommateurs : Les appareils électriques quotidiens, les convertisseurs. Le froid : glacières, frigos, climatisations.

JOUR 3 :

Les vélos à assistance électrique

Les auvents : Validation des fondamentaux auvents : matières et structures

JOUR 4 :

Qualité de service - Fidélité - Financement
Stratégie commerciale et arguments de vente
Visite d'une plateforme logistique

JOUR 5 :

Plan de vente phase 2 : Connaissance et maîtrise du plan de vente.
Argumentation en bénéfiques clients sur gammes majeures

■ Moyens techniques et pédagogiques

- Application zoom
- Visite d'ateliers, QCM
- Power Point, vidéo, Quizz, Jeux de rôle
- Book formation

■ Mode d'évaluation des acquis

- Évaluation en cours de formation sous la forme de mise en situation, étude de cas, quizz
- Attestation de fin de stage

■ Modalités de suivi

- Supports de cours accessibles
- Suivi à distance et assistance si besoin du formateur

Public

Nouveaux collaborateurs en magasin d'accessoires VDL : Animateurs commerciaux, Responsables ou Directeur de Magasin

Objectifs

- Acquérir une plus-value commerciale nette par l'acquisition des connaissances et du savoir technique associé sur les services et gammes incontournables et ciblées.
- Être capable de décrire les fonctionnements de bases électriques d'un véhicule de loisirs et connaître les contraintes énergétiques des clients : savoir proposer un bilan énergétique
- Connaître et maîtriser l'ensemble du process commercial de la vente d'accessoires de l'accueil à la signature du bon de commande.

Durée

Distanciel : 12 heures réparties sur 3 semaines
Présentiel : 4.5 Jours
Total = 48 heures

Lieu de stage

Narbonne (11)

Effectif

6 personnes.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap et nous sommes en mesure d'adapter le contenu de nos formations à votre handicap.



Organisme de Formation

LOISIRS ET PERFORMANCE

FORMATIONS :

5 Rue de Plaisance

ZI de Plaisance - 11100 Narbonne

N° de déclaration d'activité 76110201811