

## ACCESSOIRES VDL :

# AFI : CONNAÎTRE, COMPRENDRE ET VENDRE LES GAMMES MAJEURES ACCESSOIRES

## ORGANISATION DU PARCOURS (36h)

### ■ PHASE 1 – DISTANCIEL (7H)

#### Objectif : poser les bases communes

- Fondamentaux du **Plan de Vente Accessoires (PVACC)**
- Montée en compétence **Produits via des Modules de Formation Initiale (MFI)** permettant la compréhension des univers clés :

**Véhicule de Loisirs** : environnement produit

**Énergie** : bases électriques

**Outdoor** : auvents

**Mobilité** : Vélo à Assistance Electrique VAE et portage

**Stabilisation** : route & stationnaire

→ Ces MFI garantissent un socle homogène avant la mise en pratique terrain.

### ■ PHASE 2 – PRÉSENTIEL (29H)

#### Objectif : mise en pratique

#### JOUR 1 – Maîtrise du Plan de Vente & Univers Mobilité / Outdoor / Stabilisation

##### 👉 Plan de Vente & posture commerciale

- Accueil & découverte client
- Argumentation structurée orientée bénéfiques
- Valorisation atelier & prestation pose
- Vente financement & garanties complémentaires
- Maîtrise de l'outil web « Parcours Client »

##### 🚗 Stabilisation

- Suspensions (pneumatiques / non pneumatiques)
- Vérins électriques & hydrauliques
- Solutions adaptées au véhicule et aux besoins
- Vente produit + prestation pose

##### 🚲 Mobilité

- VAE : critères de choix (moteur, batterie, freinage, transmission...)
- Solutions de portage (porte-vélos)
- Vente d'une solution complète VAE + portage

##### 🏠 Outdoor

- Tentes de toit & barres de toit
- Sélection selon usage, poids, encombrement
- Vente solution complète

#### JOUR 2 – Univers Outdoor approfondi

##### 🏠 Auvents

- Types : complet, partiel, fixe, indépendant
- Technologies : gonflable ou armature
- Adaptation au véhicule (caravane, camping-car, fourgon)
- Vente solution globale : auvent + accessoires

#### JOURS 3 & 4 (½ JOURNÉE) - Univers Énergie & Autonomie

##### 🔋 Autonomie énergétique

- Analyse des besoins clients
- Production : chargeurs 230V, solaire, convertisseurs, pile combustible
- Stockage : Gel, AGM, Lithium, batteries nomades
- Bilan énergétique & dimensionnement
- Construction d'une solution complète (production + stockage + consommation)
- Argumentation valeur ajoutée (confort, sécurité, liberté)

##### 🚰 Eau & Toilettes

- Systèmes de purification (ponctuels à permanents)
- Toilettes chimiques & sèches
- Vente additionnelle produits & accessoires



### Finalité

Un parcours structurant destiné aux nouveaux entrants pour accélérer leur montée en compétence et sécuriser leur performance commerciale sur les gammes stratégiques.



### Objectif :

rendre chaque participant rapidement opérationnel, autonome dans son discours et capable de vendre des solutions complètes à forte valeur ajoutée.



### Compétences acquises

À l'issue de l'AFI, le participant est capable de :

- Maîtriser et appliquer le Plan de Vente Accessoires
- Mener une découverte client efficace
- Argumenter en bénéfiques clients
- Construire et vendre des solutions complètes et cohérentes
- Utiliser systématiquement l'outil web «Parcours Clients»



### Bénéfices pour le stagiaire

- Prise de poste sécurisée
- Gain de confiance et de légitimité
- Double expertise technique & commerciale
- Augmentation du panier moyen par la vente de solutions globales
- Valorisation durable des compétences



### Moyens pédagogiques

- Distanciel via Zoom
- Showroom produits 1 300 m<sup>2</sup>
- Mises en situation & jeux de rôle
- Quiz (Kahoot)
- Supports digitaux & book de formation



### Évaluation & suivi

- Évaluation continue (cas pratiques, quiz)
- Attestation de fin de stage
- Accès aux supports après formation
- Suivi et assistance formateur à distance



### Organisme de Formation

LOISIRS ET PERFORMANCE

FORMATIONS :

5 Rue de Plaisance

ZI de Plaisance - 11100 Narbonne

N° de déclaration d'activité 76110201811