

Formations pour les commerciaux

Programme révisé

Nouveaux entrants :
Connaitre, comprendre et vendre
des produits de gammes majeures

Durée:
44h réparties en 13h en distanciel et 31h en
présentiel sur 5 jours à Narbonne
2728€^{TTC} par stagiaire

Pour s'informer sur les dates contacter directement LP Formations 5 Rue de Plaisance
ZI de Plaisance - 11100 Narbonne ✉ contact@lpformations.fr

Formations sécurité

Habilitation électrique
spécifique VDL

Durée : 1 jour

595€²⁰ TTC/jour/stagiaire Lieu : Narbonne

Pour s'informer sur les dates contacter directement LP Formations 5 Rue de Plaisance
ZI de Plaisance - 11100 Narbonne ✉ contact@lpformations.fr

Santé, sécurité
et Conditions de travail

(obligatoire pour les élus CSE
à partir de 11 salariés)
Durée : 5 jours

1788€^{TTC} / participant en inter-entreprises en visio
7200€^{TTC} en intra par visio ou en présentiel
pour 10 à 12 participants

Elaboration ou mise à jour
de votre Document Unique

Durée : 1 jour si société -10 salariés
2 jours si société de 10 à 20 salariés
Au delà : nous consulter

1440€^{TTC} par jour de 1 à 10 stagiaires
Lieu : en présentiel dans vos locaux

Pour ces formations contacter directement CAPI CONSULT pour l'étape 1 (page 8)
☎ 06 42 24 83 06 ☎ 09 72 23 24 69 ✉ dorian.renard@capiconsult.com

Formations Management et Commercial

(Voir power point joint au catalogue pour le détail des formations et les tarifs)

Pour ces formations contacter directement Kévin GILMAN pour l'étape 1 (page 8)

✉ contact@caravelle-conseil.fr

ATTENTION

Pour des raisons d'efficacité pédagogique, le nombre de participants à chaque formation catalogue est limité. Les organismes de formation se réservent également le droit d'annuler ou de reprogrammer une session pour manque de candidats.

AFI : CONNAÎTRE, COMPRENDRE ET VENDRE LES GAMMES MAJEURES ACCESSOIRES

ACCESSOIRES VDL - ORGANISATION DU PARCOURS 44h

Commerciaux

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

■ PHASE 1 – DISTANCIEL (13H)

Objectif : poser les bases communes

- **Fondamentaux du cycle de Vente Accessoires (plan de Vente)**
- 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 (31H)

Objectif : mise en pratique

JOUR 1 (4h) 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

JOUR 2 (7h30) UNIVERS ENERGIE APPROFONDI & UNIVERS THERMIQUE ET HIGH TECH

- Construction d'une solution complète (production + stockage + consommation). • Argumentation valeur ajoutée (confort, sécurité, liberté)

JOURS 3 & 4 (matin) - (11h) UNIVERS OUTDOOR

- 🚲 **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

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

JOUR 4 (après-midi) - (4h30)

UNIVERS STABILISATION & EQUIPEMENT DU VEHICULE

- 🛞 **Stabilisation** : • Suspensions (pneumatiques / non pneumatiques). • Vérins électriques & hydrauliques • Solutions adaptées au véhicule et aux besoins • Vente produit + prestation pose.

- 🚰 **Eau & Toilettes** : • Systèmes de purification (ponctuels à permanents). • Toilettes chimiques & sèches. • Vente additionnelle produits & accessoires

JOUR 5 (matin) - (4h30)

MAÎTRISE DU CYCLE DE VENTE

Plan de Vente & posture commerciale

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

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 par Cycle de vente
- Mener une découverte client efficace
- Argumenter en bénéfices 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 m²
- Mises en situation & jeux de rôle
- Quizz (Kahoot)
- Supports digitaux & book de formation

Évaluation & suivi

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



Organisme de Formation

LOISIRS ET PERFORMANCE
FORMATIONS :

• Renseignements :

contact@lpformations.fr

5 Rue de Plaisance

ZI de Plaisance - 11100 Narbonne

N° de déclaration d'activité 76110201811