

# ACADEMY AUTO CONSULTANT

---

*L'**Academy Auto Consultant** a été créée pour proposer un ensemble de formations intensives en commerce, gestion et management de la distribution automobile.*

*A destination des entreprises souhaitant promouvoir l'évolution interne, des salariés ou des demandeurs d'emploi issus du secteur, l'Academy Auto Consultant profite des 18 années d'expérience d'Auto Consultant dans la formation auprès du réseau et des constructeurs automobiles.*

*Nos formateurs ont plus de 10 années d'expertise avec des spécialités en finance, développement VN, ou encore organisation VO et croient comme nous que pour bien grandir une carrière a besoin d'être accompagnée.*

Madame, Monsieur,

Conçu pour la distribution automobile, le cursus « Evolution » de l'**Academy Auto Consultant** est le premier programme de formation continue qui accompagne les collaborateurs de la vente et de l'après-vente dans leur progression.

Eligible au DIF, le cursus « Evolution » permet d'optimiser les ressources internes de l'entreprise et de fidéliser les collaborateurs autour d'un plan de carrière et de formation cohérent sans engager de moyens importants.

Fondé sur la notion de diagnostic personnel, le cursus « Evolution » utilise les outils de l'entreprise et de la marque pour être immédiatement opérationnel. Grâce à des modules de 5 ou 10 jours, les thèmes importants du poste visé sont travaillés de manière intensive permettant ainsi au salarié de concilier formation et fonction dans l'entreprise.

La formation et la motivation sont les clés de la réussite. Le cursus « Evolution » est là pour ceux qui veulent s'ouvrir de nouvelles perspectives...



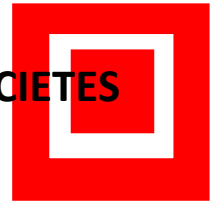
**ACADEMY AUTO CONSULTANT**

13 boulevard de la Liberté – 59 000 LILLE

Tél : 03 20 29 83 20 Fax : 03 20 29 83 29 [www.autoconsultant.fr](http://www.autoconsultant.fr)

Email : [academy@autoconsultant.fr](mailto:academy@autoconsultant.fr)

# FORMATION INTENSIVE COMMERCIAL VN VO SOCIÉTÉS



La formation intensive Commercial VN VO Sociétés a pour objectif de former à l'automobile des collaborateurs commerciaux, issus de secteurs différents de l'automobile et de perfectionner les jeunes vendeurs automobiles.

A l'issue du programme, les stagiaires sont en mesure de réaliser intégralement un acte de vente automobile comprenant une reprise de véhicule d'occasion et un financement. Ils sont également initiés à l'approche des entreprises et à la fiscalité automobile.

La formation est réalisée par un ou des formateurs issus du monde automobile et disposant de l'expérience nécessaire à la transmission de leurs compétences auprès des stagiaires. Il s'agit de vendeurs confirmés ayant de 3 à 5 ans d'expérience, ou de chefs de vente. Pour la partie financement, il peut s'agir d'un consultant spécialiste en financement automobile.

Les moyens pédagogiques utilisés sont : vidéoprojecteur, travail en sous-groupe, diaporama, projection de films, jeux de rôle, exercices d'évaluation et visite d'entreprises.

Cette formation est dispensée sur deux sessions de cinq jours espacées d'une ou deux semaines de retour en entreprise.

## ***10 jours de formation intensive en alternance***

### 1<sup>ère</sup> semaine : Formation

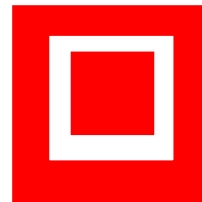
- ☒ **évaluation individuelle** des compétences
- ☒ le secteur automobile, la concurrence
- ☒ apprentissage des produits de la marque
- ☒ technique d'apprentissage des produits concurrents
- ☒ acte de vente : technique et argumentation
- ☒ reprise VO (partie 1) : chiffrage et méthode d'évaluation
- ☒ financement (partie 1) : crédit classique, LOA, LLD
- ☒ traitement du téléphone
- ☒ traitement de la relance du contact

### 2<sup>ème</sup> semaine : Travail personnel dans l'entreprise

- ☒ exploitation des guides de travail remis en stage
- ☒ travail individuel sur la connaissance du produit

### 3<sup>ème</sup> semaine : Formation

- ☒ techniques avancées de négociation et de conclusion
- ☒ reprise VO (partie 2) : évaluation du prix de négociation VO
- ☒ financement (partie 2) : crédit classique, LOA, LLD
- ☒ fiscalité automobile et approche des entreprises
- ☒ organisation et animation du show room
- ☒ travaux pratiques sur sites automobiles
- ☒ traitement du fichier et des mailings constructeur



### ***Un contrôle continu des connaissances***

- Le contrôle de connaissances est réalisé par le consultant
- Une épreuve finale individuelle, le dernier jour de la formation, permet également une validation des acquis
- Un suivi et soutien personnalisés sont prévus pour accompagner le commercial dans sa progression.

### ***Un dossier de suivi personnel***

Le suivi du candidat est fait par le formateur. Deux comptes-rendus détaillés sur la progression du candidat sont rédigés pour en informer l'entreprise.

Une analyse systématique des résultats du collaborateur est réalisée pour mettre en place un plan d'action personnalisé pour chaque point de progrès.

### ***L'assistance téléphonique de 90 jours***

Un consultant est disponible durant 90 jours afin de répondre à toutes questions éventuelles de l'entreprise ou du collaborateur.

# BULLETIN D'INSCRIPTION A LA FORMATION INTENSIVE COMMERCIAL VN VO SOCIETES

## INSCRIPTION A LA PROCHAINE FORMATION

M./Mlle/Mme nom à confirmer .....

### PROGRAMME

- Semaine 1 :
  - **évaluation individuelle** des compétences
  - le secteur automobile, la concurrence
  - apprentissage des produits de la marque
  - technique d'apprentissage des produits concurrents
  - acte de vente : technique et argumentation
  - reprise VO (partie 1) : chiffrage et méthode d'évaluation
  - financement (partie 1) : crédit classique, LOA, LLD
  - traitement du téléphone
  - traitement de la relance du contact
  
- Semaine 2 : 5 jours en entreprise
  - exploitation des guides de travail remis en stage
  - travail individuel sur la connaissance du produit
  
- Semaine 3 :
  - techniques avancées de négociation et de conclusion
  - reprise VO (partie 2) : évaluation du prix de négociation VO
  - financement (partie 2) : crédit classique, LOA, LLD
  - fiscalité automobile et approche des entreprises
  - organisation et animation du show room
  - travaux pratiques sur sites automobiles
  - traitement du fichier et des mailings constructeur

La dernière journée comprend une épreuve finale individuelle de validation des acquis.

Lieu de la formation : Auto Consultant, 13 Boulevard de la Liberté 59000 LILLE.

Les frais de déplacement et d'hébergement sont à la charge de l'entreprise participante.

La formation comprend une assistance téléphonique de 3 mois.

**Coût de la formation** (pour une inscription avant le 01/09/2010): **1 890.00 € HT**  
(Frais d'hébergement et de déplacement non compris)

▪ <b>Acompte versé ce jour pour la formation :</b>	1 000.00	€	
	TVA 19,6 %	196.00	€
<b>Acompte à payer</b>	<b>1 196.00</b>	<b>€ TTC</b>	

Raison sociale

Adresse

Code postal/Ville

Représentée par

Date, cachet et signature



**ACADEMY AUTO CONSULTANT**

13 boulevard de la Liberté – 59 000 LILLE

Tél : 03 20 29 83 20 Fax : 03 20 29 83 29 [www.autoconsultant.fr](http://www.autoconsultant.fr)

Email : [academy@autoconsultant.fr](mailto:academy@autoconsultant.fr)