

DEVENIR CHEF DES VENTES VN

PRE-REQUIS

Formation accessible

- aux vendeurs confirmés au minimum ou chefs de groupe
- aux collaborateurs constructeurs, loueurs, financeurs et équipementiers avec expérience terrain

Formation conseillée aux chefs des ventes VN en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 290 € HT (Niveau II)

LES ESSENTIELS

- Comment être rapidement opérationnel dans le management d'une équipe commerciale ?
- Quelles sont les méthodes les plus efficaces pour améliorer les volumes et la rentabilité ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- La mission du chef de vente VN
- Les outils et les méthodes
- Le management général de l'équipe
- L'animation de la politique commerciale VN
- La politique de reprise VO
- La politique de rémunération
- L'optimisation du rapport commercial
- L'efficacité du fichier commercial et le CRM
- L'amélioration des indices de qualité client
- *Diagnostic commercial du site*

Deuxième partie - 2 jours :

- Le management individuel des commerciaux
- Le déploiement des opérations constructeurs
- La compréhension des tableaux financiers
- L'optimisation des commissions sur financements
- La réduction des charges du service
- La gestion de la communication publicitaire
- *Plan de développement commercial*



ACADEMY AUTO CONSULTANT