

DEVENIR FINANCE MANAGER

PRE-REQUIS

Formation accessible aux vendeurs et secrétaires commerciales, connaissance des bases du financement

Formation conseillée aux finance managers 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 : 990 € HT (Niveau I)

LES ESSENTIELS

- Quels sont les différents modes de financement automobile ?
- Quel argumentaire développer ?
- Quels sont les enjeux de la découverte client ?
- Comment organiser et suivre le financement avec les vendeurs ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Inventaire de tempérament*
- Les modes de financement
- Les argumentaires
- Les produits complémentaires
- Travaux pratiques - face à face client
- Le développement du financement en concession
- *Diagnostic site*

Deuxième partie - 2 jours :

- Le cadre juridique du financement
- Le suivi des vendeurs
- La découverte client et les styles sociaux
- Travaux pratiques - face à face client
- Le suivi des primes
- *Simulation*



ACADEMY AUTO CONSULTANT