

### DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES EN COMMERÇANT AUTOUR DU VÉHICULE

remplace  
GSC1FG2

**Public** Mécanicien réparateur automobile

**Objectifs**

- Développer le chiffre d'affaires pièces et main-d'œuvre grâce à la vente additionnelle
- Savoir commercer autour du véhicule tout en conseillant et fidélisant son client
- Gagner en efficacité pour conclure l'acte de vente

**Durée** 1 jour.

#### Contenu de la formation

1- La vente additionnelle :

Chiffres clés sur les pièces et les acteurs du marché  
Enjeux de la vente additionnelle  
Identification de votre potentiel de vente

2- Les étapes liées à un acte de vente efficace :

Les besoins du client lors de la réception  
Les motivations d'achat du client  
L'argumentation en face à face  
Le traitement des objections  
La conclusion de la vente

#### Méthodes et moyens pédagogiques

- Mises en situation professionnelles démontrant l'intérêt de maîtriser chaque étape de la vente autour du véhicule (débriefing par le groupe)
- «Fiches mémos» de «bonne pratique terrain» remises aux participants afin de mettre en application les techniques abordées

#### Calendrier

Aurillac	20 avril 2010
Toulouse	4 mai 2010
Nantes	11 mai 2010
Clermont	25 mai 2010
Brive	27 mai 2010

