

# FORMATION PIÈCES DE RECHANGE

# DÉVELOPPER LE CONSEIL, LA VENTE ET LA NÉGOCIATION DES PRA EN B2B

[2 JOURS] 910 € H.T.\*

#### 150 PLATEFORMES

Le marché de la pièce et ses canaux de distribution évoluent

#### 130 CLIENTS

C'est la moyenne des clients à gérer par vendeur itinérant.

#### X4

C'est le rapport entre coût de fidélisation et coût d'acquisition d'un nouveau client..

# DÉPASSEZ LA SIMPLE RELATION COMMERCIALE







Offres centralisées, pièces indépendantes et multimarquisme constituent aujourd'hui un véritable tournant sur le marché de la pièce de rechange. Par conséquent, les attentes de vos clients B2B évoluent vers davantage de réactivité, de conseil et de professionnalisme. Vos conseillers commerciaux PR se doivent de dépasser la notion de vente pour se positionner sur un partenariat plus fort, introduisant notamment des actions sell-out pour accompagner leurs clients à mieux vendre. La relation, le suivi et l'analyse des ventes sont les facteurs clefs de réussite pour accroître l'efficacité commerciale de vos équipes.

### POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

#### **PUBLIC**

Conseiller commercial PR, vendeur itinérant pièces de rechange.



#### **PRÉREQUIS**

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)



Renforcer les relations commerciales avec vos clients pour mieux les fidéliser et développer votre CA

#### BÉNÉFICES

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 31685 - 2 j soit 14h.]

- Identifier le contexte commercial et concurrentiel
- Appliquer les techniques de vente
- Analyser un plan d'action commercial

#### POINTS CLÉS DE LA FORMATION

#### NIVEAU:1/2/3

#### Le contenu

- La démarche professionnelle
- L'accueil et la découverte des besoins
- L'argumentation efficace, la présentation du prix
- La réponse aux objections
- L'argumentation d'une proposition commerciale
- La vente additionnelle
- La conclusion de la vente
- La prise de congés
- La fidélisation...

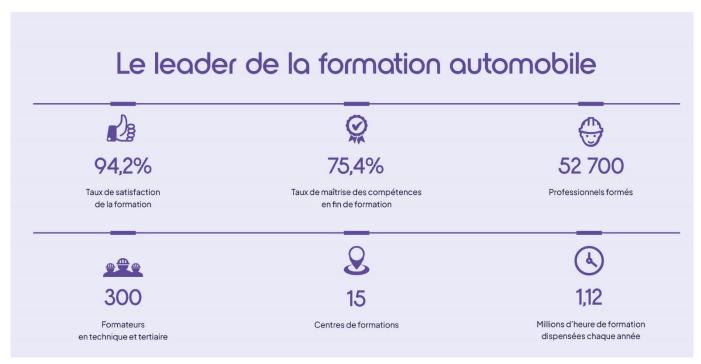
#### Les applications pratiques

- Élaborer un plan d'action pneumatique (travail en sous-groupe)
- Construire des fiches produits et d'argumentaires spécifiques
- S'entraîner aux bonnes pratiques de vente via un outil numérique

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

# LES PLUS DE MOBIPOLIS



### **CONTACTEZ-NOUS**

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires contactez votre interlocuteur commercial Mobipolis ou notre Service Relation Client au 09 71 01 02 11

