

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)



BÉNÉFICES

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

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

Le leader de la formation automobile



94,2%

Taux de satisfaction
de la formation



75,4%

Taux de maîtrise des compétences
en fin de formation



52 700

Professionnels formés



300

Formateurs
en technique et tertiaire



15

Centres de formations



1,12

Millions d'heure de formation
dispensées chaque année

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

www.mobipolis.fr

