



Convaincre et conduire : Boostez vos ventes de financements automobiles

Méthodes utilisées :

- Supports visuels
- Approche personnalisée
- Simulation d'entretien

Durée:

- 3h00

Effectif maximum :

- 6 personnes

Délais d'accès :

- Nous consulter pour les dates de sessions

Modalités d'évaluation :

- Quiz amont/aval

Tarif :

- 360€ TTC / participant

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

PUBLICVISÉ

Vendeurs automobiles souhaitant perfectionner leur argumentaire et vente en financement et services associés.



OBJECTIFS

- **Maîtriser les fondamentaux des solutions de financement** : Identifier et comprendre les avantages des différents types de financement et services associés pour les présenter efficacement
- **Personnaliser la découverte client** : Utiliser des techniques de questionnement pour identifier les besoins spécifiques des clients et proposer des solutions ciblées.
- **Améliorer l'argumentation et la gestion des objections** : Développer un discours structuré et convaincant pour valoriser les avantages des solutions de financement et répondre aux objections de manière constructive.



PROGRAMME

Module 1 : Découverte client orientée financement

Techniques de questionnement
Reformulation active

Module 2 : Argumenter les solutions de financement

Présentation des solutions
Construire un argumentaire centré sur les bénéfices clients

Module 3 : Traiter les objections et clôturer la vente

Méthode de présentation de l'offre
Techniques de gestion des objections



PRÉREQUIS

Une première expérience dans la vente automobile de minimum 1 an.

