



Vendeur Automobile Électro-mobilités

Méthodes utilisées :

- Cours interactifs en visio.
- Études de cas et mises en situation.
- Travail en autonomie avec exercices asynchrones.
- E-learning

Durée:

- 47 heures réparties sur 6 semaines

Effectif maximum :

- Minimum 6
- Maximum 12

Délais d'accès :

- Nous consulter pour les dates de sessions

Modalités d'évaluation :

- Quiz amont/aval
- Mise en situation
- Certification

Tarif :

- 1650 € HT / participant
- Groupe 15 230€ HT

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

PUBLICVISÉ



Adultes en reconversion professionnelle ou première expérience, motivés par une carrière dans le secteur automobile, avec ou sans expérience préalable dans ce domaine.

OBJECTIFS



- Comprendre les spécificités des véhicules électriques et hybrides.
- Maîtriser les techniques de vente adaptées à l'électromobilité.
- Acquérir des compétences en argumentation, négociation et conclusion de vente.
- Proposer des solutions de financement et d'assurance personnalisées.
- Gérer efficacement les objections et garantir une satisfaction client optimale.

PROGRAMME



- Module 01 (2h) : Introduction, présentation de la formation et de la plateforme, évaluation initiale.
- Module 02 (7h) : Découverte de l'électromobilité, histoire et fonctionnement des véhicules électriques.
- Module 03 (11h) : Parcours client, accueil, argumentation et essais de véhicules.
- Module 04 (10h) : Reprise de véhicules électriques et négociation.
- Module 05 (7h) : Financement et assurances de la mobilité.
- Module 06 (10h) : Conclusion, livraison, traitement des objections et certification.

PRÉREQUIS



Disposer d'une connexion internet haut débit sur un ordinateur, d'une caméra et d'un microphone. Être capable d'utiliser des logiciels de visioconférence et e-learning.



Modalités de certification



PUBLICVISÉ

Adultes en reconversion professionnelle ou première expérience, motivés par une carrière dans le secteur automobile, sans expérience préalable dans ce domaine.



Obtention de la certification

Pour obtenir la certification de "Vendeur Automobile Électro-mobilités", le participant doit :

- 1- Réussir l'entretien de simulation de vente final :
 - Obtenir une note minimum de 12/20 lors de cette évaluation.
- 2- Critères d'évaluation lors de l'entretien :
 - Connaissance des technologies hybride et électrique
 - Capacité à accueillir et identifier les besoins du client.
 - Argumentation et présentation des avantages des solutions proposées.
 - Réponse aux objections du client de manière efficace.
 - Conclusion de la vente et fidélisation du client.



Délivrance de la certification

- Les participants ayant satisfait aux critères ci-dessus recevront une certification de compétence en vente automobile spécialisée en électromobilité.
- Cette certification atteste des compétences techniques et commerciales acquises au cours de la formation.
- Note : Les participants ne remplissant pas les conditions d'accès à l'entretien final ou n'obtenant pas la note minimale requise ne seront pas certifiés, mais recevront une attestation de participation à la formation.

Accès à la certification:

- **Assiduité :**
Avoir validé sa présence à 90 % des cours en visio (justifiée par les feuilles de présence).
- **Travaux pratiques :**
Avoir rendu 100 % des travaux pratiques (mises en situation, exercices asynchrones, visites mystères, etc.).
- **Validation des compétences :**
Avoir obtenu une moyenne de 10/20 sur l'ensemble des travaux pratiques.