

Vendeurs Automobiles : Prendre des RDV par téléphone en gagnant en plaisir et en efficacité

Une démarche reconnue, innovante et recommandée par de nombreux constructeurs automobiles

La prise de RDV par téléphone est devenue **une nécessité non discutable pour tout vendeur automobile** du XXIème siècle. Finies les longues processions de clients avides d'achat automobile, le client ne vient plus au vendeur mais c'est le vendeur qui doit désormais aller au client. La **proactivité** est devenue la clé du succès du vendeur moderne, qu'il ne leur en déplaise.

Or, l'exercice est fastidieux, ingrat et peu encourageant par les résultats. Les vendeurs se démotivent et les chefs des ventes ne savent plus comment s'y prendre.

Combo & cetera, cabinet de conseil et formation très impliqué dans le monde automobile, a développé depuis 10 ans **une démarche de prise de RDV par téléphone largement plébiscitée**. Cette démarche, simple et de bon sens, produit des taux de rdv **supérieurs à 20%** et redonne goût à l'exercice, **de façon durable**.

Objectifs

- Gagner la capacité à transformer plus de 20% des contacts en RDV de renouvellement du véhicule
- Retrouver le plaisir de la relation Client/Prospect
- Trouver (enfin !) de bonnes raisons de pratiquer régulièrement cet exercice par soi-même

Animation

Elle est assurée par Jean-Baptiste Kindermans, spécialiste du monde automobile, animateur de formations professionnelles depuis 18 ans. Sa propre expérience commerciale l'a amené à de nombreuses reprises à travailler sur la prise de RDV par téléphone et à en identifier les bonnes pratiques

Contenu et programme

Format :

- 2 modules de 2h30 en classe virtuelle (9h00-11h30 / 14h00-16h30) sur 1 journée, 1/2 heure de travail personnel (quizz, validation des acquis, ...) à l'issue de chaque classe virtuelle, pour un groupe de 6 participants maximum
- 1 coaching individuel d'1 heure (entraînement avec le formateur), soit 1 journée par groupe

Programme :

- Construire un discours accrocheur qui capte l'attention de son interlocuteur
- Rebondir pour mieux prétendre au RDV
- Conclure avec rigueur pour mieux préparer l'avenir
- Installer la crédibilité nécessaire à la productivité du futur RDV
- Mieux gérer les éventuels barrages des standards téléphoniques

Pédagogie : Interactivité, exercices, démonstrations, mises en situation, 100% dans le métier de vendeur automobile.