

Vendre un VAE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Cette formation permettra aux vendeurs de développer des compétences essentielles pour vendre efficacement des vélos électriques. Les aspects techniques, la communication avec les clients et la gestion des objections sont tous abordés pour mieux répondre aux besoins des clients potentiels et maximiser les ventes de vélos électriques.

Programme

Jour 1 : Introduction aux VAE et compétences en vente

Matin

- Introduction à la vente de vélos électriques
- Introduction aux VAE : Qu'est-ce qu'un VAE ? Avantages, différents types...
- Comprendre les besoins des clients : identifier le public cible, analyser les besoins des clients
- Techniques de communication et d'écoute active

Après-midi

- Caractéristiques et avantages des VAE : comprendre les spécifications techniques des VAE, mettre en avant les avantages clés
- Accompagner le client dans son essai de VAE : pratique de conduite VAE, réponse aux questions

Jour 2 : Techniques de vente et gestion des objections

Matin

- Le processus de vente
- Argumentation de vente spécifique aux VAE : mise en avant de la puissance du moteur, de la capacité de la batterie, etc.
- Gestion des objections courantes liées aux VAE (coûts, autonomie, entretien, etc.).
- Utilisation des outils de vente : démonstrations en magasin, services web, vidéos, essai, etc.

Après-midi

- Service après-vente et support à la clientèle spécifique aux vélos électriques.
- Ventes complémentaires pour les accessoires liés aux vélos électriques (chargeurs, casques, etc.).
- Conclusion de la vente
- Mises en situation pratique
- Retours et discussions

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Tout public

Durée

14 Heures dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

700 € par stagiaire Tarif HT

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun

→ **Niveau d'entrée** : Sans niveau spécifique

↔ **Niveau de sortie** : Sans niveau spécifique

Modalités d'entrée

Sur inscription

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Permettre aux vendeurs de développer des compétences essentielles pour vendre efficacement des VAE (Vélos à Assistance Électrique)

▶ FORMATION ACTION

Modalités d'évaluations

Attestation de formation

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Technicien vendeur sport - Technicien d'atelier expert - Conseiller technique sport - Vendeur réparateur cycle - Loueur

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Date et mise à jour des informations : 16/04/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Contact



PRATS Yannick

y.prats@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

