

Maitriser et piloter l'activité de vente VO

Programme de formation

Public visé :

Cette formation est destinée aux directeurs, responsables et secrétaires véhicules d'occasions.

But et finalité :

La formation permet d'acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente automobile.

Objectif(s) pédagogique(s) :

A l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser et piloter la gestion véhicules d'occasion à partir de l'outil Planet VO²

Par le biais de cas pratique, ils ou elles ont des apports théoriques sur la plateforme de formation en ligne et des applications directes lors du rendez-vous téléphonique. La validation des acquis se fait avec l'obtention d'un certificat de réussite à l'évaluation.

Prérequis :

- Connaissance et pratique de la gestion et de la vente automobile
- Utilisation courante de l'environnement informatique

Durée :

6h15 de formation composées de 2h00 en e-learning, de 3h30 en présentiel sur site et 45 mn en classe virtuelle, planifiées le jour de la création des accès à la plateforme e-learning.

Déroulé de la formation :

- Découvrir l'environnement de travail : se connecter et naviguer
 - ❖ Prendre en main l'outil et naviguer dans les menus et sous-menus
 - ❖ Comprendre le tableau de bord
 - ❖ Comprendre la fiche de stock
 - ❖ Utiliser la recherche globale
 - ❖ Utiliser les outils d'aide en ligne
 - ❖ Utiliser l'application mobile

- Gérer le stock VO
 - ❖ Réaliser un import DMS
 - ❖ Contrôler le stock et traiter les anomalies
 - ❖ Visualiser la liste stock
 - ❖ Définir le canal et le prix de vente
 - ❖ Maitriser les valeurs Argus®
 - ❖ Créer un véhicule
 - ❖ Ajouter des photos
 - ❖ Analyser les indicateurs et cibler les actions à réaliser

- Paramétrer le pilotage de l'activité
 - ❖ Contrôler les estimations de reprises
 - ❖ Suivre les offres et bdc réalisés
 - ❖ Paramétrer la politique de reprise
 - ❖ Paramétrer le catalogue FRE
 - ❖ Valider une offre de reprise
 - ❖ Visualiser les PR
 - ❖ Visualiser le reporting stock

- Utiliser les outils de vente
 - ❖ Maitriser le catalogue de vente et ses fonctionnalités
 - ❖ Analyser la performance commerciale de l'équipe de vente
 - ❖ Editer des listes et états d'analyse
 - ❖ Consulter et mettre à jour la base client
 - ❖ Créer une nouvelle fiche client

- Optimiser le traitement des commandes
 - ❖ Traiter les commandes
 - ❖ Editer les documents de livraison
 - ❖ Modifier, annuler, clôturer un bdc
 - ❖ Créer et utiliser les scénarios d'impression
 - ❖ Lots à marchands

- Gérer la publication des annonces internet
 - ❖ Paramétrer la publication des médias
 - ❖ Gérer la publication via la fiche de stock

Démarches, méthodes et techniques pédagogiques

Les démarches sont déductives.

Les méthodes sont à dominante démonstrative.

Les ressources pédagogiques sont adaptées aux stagiaires : guides utilisateur, vidéos, aide en ligne.

La technique pédagogique utilisée est l'étude de cas.

Moyens pédagogiques

- ❖ Supports dématérialisés (cahier de formation PDF, vidéos tutoriels, aide en ligne)
- ❖ Plateforme E-learning
- ❖ Prise en main à distance sur un poste utilisateur

Moyens d'encadrement

Des accès à la plateforme en ligne <https://planetvo2.elmg.net> sont envoyés par mail aux stagiaires.

Un accès internet et un navigateur tel que Chrome ou Firefox sont nécessaires. La mise en pratique nécessite également l'installation du logiciel Planet VO.

Le stagiaire bénéficie d'une assistance pédagogique auprès du service formation dès réception des accès via l'adresse formation@pvo2.fr. Lors d'une demande d'assistance pédagogique, le formateur répondra à l'apprenant(e) sous un délai d'un jour ouvré maximum soit par mail soit par téléphone.

Il bénéficie également d'une assistance technique auprès de la hotline par téléphone au 09 77 55 04 17 (prix d'un appel local) ou par email sur sav@planetvo2.fr.

Modalités de suivi

Les outils de suivi sont intégrés à la plateforme LMS. Un compte rendu est adressé au commanditaire.

Le stagiaire reçoit une attestation individuelle de fin de formation, mentionnant les objectifs, nature, durée et le résultat de son évaluation des acquis de la formation.

Mode d'évaluation

Les modes d'évaluation sont une évaluation sommative sous forme de quiz via la plateforme de formation <https://planetvo2.elmq.net>.