



CARRE EXPERT AUTO : OPTIMISER SES ACTIONS ET FAVORISER SA COMMUNICATION

Programme

Accueil et prise en charge des participants

Le marketing direct et ses différents pôles

Leurs utilités, leurs coûts et les retombées commerciales :

- publipostage
- multimédia
- visites commerciales
- télémarketing
- réseaux sociaux

Remise d'éléments informatifs (tarifs et devis) propre à la promotion de la prestation « Carré Expert Auto »

- action de télémarketing en sous-traitance
- covering partiel de véhicules
- solution de mass mailing
- réseaux sociaux
- publicité médias (radio, tv, presse)
- solutions de communication liées à des actions ponctuelles ou récurrentes relationnelles

Etat d'esprit, attitudes et comportement approprié

Développer sa culture commerciale et intégrer la notion de « prestataire de services » :

- les principes de la communication dans un échange commercial, acquérir les bons automatismes
- les principes de la communication en l'absence du face à face et spécificités
- le langage approprié, le dynamisme commercial et le savoir-être

Structurer et maîtriser sa démarche commerciale

1. Identification des différents cœurs de cibles « exploitables » et comportement approprié
2. Savoir promouvoir « Carré Expert Auto », le valoriser en toutes circonstances et en parler avec « élégance »
3. Le traitement d'objections et le comportement approprié face à un refus de collaboration

Echange global

- recueil des témoignages des participants
- retour d'impression face au changement de comportement et aux modifications à intégrer en vue de perfectionner son approche commerciale

Formation continue Développement professionnel

Objectifs

- Dynamiser son activité et favoriser son aisance à promouvoir « Carré Expert Auto »
- Maîtriser et structurer sa démarche commerciale
- Intégrer et aborder ses démarches professionnelles « autrement »
- Identifier et exploiter les solutions de marketing direct
- Optimiser son efficacité, valoriser l'image de marque de l'entreprise et les prestations associées

Public concerné

- Responsable de cabinet d'expertise en automobile
- Directeur technique
- Dirigeant

Prérequis

Aucun

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés
- Exercices pratiques
- Documentation stagiaire
- Questionnaire d'évaluation

Attestation individuelle de fin de formation délivrée au participant à l'issue du stage

Animateur

Formateur spécialisé

Effectif

10 à 12 participants

Durée

1 jour (7 heures)

Lieu

Toutes régions