

## VENDRE LA REVISION CONSTRUCTEUR

MODALITÉS D'ACCÈS	OBJECTIFS	
<p><b>Public visé :</b> Les chargés d'accueil, les responsables de centre, les responsables d'atelier</p> <p><b>Prérequis :</b> Avoir une expérience de 6 mois en réception clientèle</p> <p><b>Nombre de stagiaires :</b> de 6 à 8</p> <p><b>Durée :</b> 7 heures</p> <p><b>Lieu :</b> A déterminer</p> <p><b>Accessibilité :</b> Formation accueillant des personnes en situation de handicap, nous contacter pour détails des modalités</p> <p><b>Calendrier :</b> À établir conjointement Défini selon vos besoins</p> <p><b>Tarif :</b> 1700€ HT hors frais</p>	<p><b>OBJECTIFS DE FORMATION</b></p>	<p>Maitriser et vendre la révision constructeur pour conserver la garantie légale du véhicule.</p>
	<p><b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p>Décrire la révision constructeur et ses particularités Editer le devis et le plan d'entretien du constructeur à partir de la base de données dédiée Prescrire la révision constructeur Valoriser les prestations courantes au travers la révision constructeur pour satisfaire les besoins du client</p>
	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	
	<p><b>TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p>Apports théoriques Exercices d'application en individuel et en sous-groupe Échanges - Débats</p>
	<p><b>ÉVALUATION</b></p>	<p>Présentation et recueil des attentes Mise en situation QCM prédictif et sommatif Auto-évaluation Retours d'expériences</p>
	<p><b>FORMALISATION</b></p>	<p>Attestation de fin de formation envoyée par mail à l'issue de la formation</p>
	<p><b>LISTE DES PARTICIPANTS</b></p>	<p>À transmettre en amont de la tenue de la session</p>

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE		
OBJECTIFS	CONTENU	TECHNIQUES
Décrire la révision constructeur et ses particularités	<b>Présentation de la révision constructeur :</b> - Définition - La garantie légale - Le règlement communautaire - Champs d'application de la révision constructeur	Apports théoriques Exercices d'application en individuel et en sous-groupe Échanges - Débats
Editer le plan d'entretien du constructeur et le devis à partir de la base de données dédiée	<b>Edition du plan d'entretien :</b> - L'accès au logiciel - Identification du véhicule (Marque, modèle, moteur). - Recueillir les informations d'historique et d'utilisation du véhicule - Choisir le plan d'entretien . - Choix des huiles, pièces nécessaires et le barème des temps - L'impression du plan d'entretien. <b>Edition du devis :</b> - Contenus pour répondre aux normes constructeur	Apports théoriques Exercices d'application en individuel et en sous-groupe Échanges - Débats
Vendre la révision constructeur	<b>Vendre la révision constructeur :</b> - Définition des arguments clés de la révision constructeur - Valoriser nos prestations et compétences, charte et diplôme - Traiter les objections des clients	Apports théoriques Exercices d'application en individuel et en sous-groupe Échanges - Débats