

Exclusives Cars

PROGRAMME DE FORMATION

MODULES

- Présentation du réseau, de sa structure et de ses intervenants
- Présentation des partenaires conventionnés
- Définition de la posture, du savoir-faire du réseau et du savoir-être nécessaire
- Méthodes prise de contact prospect, suivi et entretien de la relation, pérennisation.
- Développement réseau personnel et professionnel
- Fonctionnement interne, entre DR et autres acteurs du réseau.
- Précisions vente VN

ACCOMPAGNEMENT

- Définition de la posture personnelle, du savoir-faire du réseau et du savoir-être nécessaire à son développement.
- Démarches, mise en place actions, suivi réseau collaborations internes aux régions confiées.
- Bonnes pratiques

OUTILS

- Présentation site internet central
- Présentation boutique, identifiants, fonctions et règles d'utilisation
- Utilisation barèmes des commissions
- Logiciels gestion/facturation
- Pack launch control