

MIEUX CONNAITRE LES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE : approche de la technologie automobile

OBJECTIF

- Découvrir comment est construit un véhicule avec son groupe moto propulseur
- Connaître les nouvelles technologies appliquées à l'automobile
- Connaître les Pièces de Rechange et leur rôle, ainsi que les conséquences de leur usure
- Assurer son métier de vendeur technicien en conseillant les particuliers et les professionnels
- Savoir proposer les pièces complémentaires et les ventes additionnelles (sondes, liquides, outillages)
- Acquérir le vocabulaire technique des professionnels de la réparation

PUBLIC CONCERNE

Vendeur comptoir, équipe commerciale

INTERVENANT



Christian BORDES

- Formateur consultant indépendant, spécialiste de la vente et du secteur de la distribution automobile
- Enseignant à l'ECFA - Ecole de Commerce de la Filière Automobile

Christian BORDES se consacre depuis plus de 25 ans à la formation professionnelle et à l'enseignement supérieur dans le secteur automobile. Spécialiste de la distribution, il intervient fréquemment à la FEDA / ADCODMA sur les sujets qui touchent à la vente et à l'optimisation du lieu de vente : contexte et organisation du marché ; formation de la force de vente sédentaire et itinérante ; merchandising sur le lieu de vente, vente sur le web ; gestion du stock et approvisionnement. Il intervient également dans de nombreux cycles de formations qualifiantes : Licence OMSA, ESCRA, CQP CVC/PRA / VAC et BTS VTR.

FORMAT

Cette formation se déroule **en visioconférence** sur **quatre demi-journées** :

- Jeudi 18 juin de 14h à 17h30
- Vendredi 19 juin de 14h à 17h30
- Jeudi 25 juin de 14h à 17h30
- Vendredi 26 juin de 14h à 17h30

INSCRIPTIONS

Eléonore CARPENTIER • 01 42 60 69 48
ecarpentier@feda.fr

Bénédicte BEDEZ • 01 42 60 69 48
bbedez@feda.fr

MIEUX CONNAITRE LES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE : approche de la technologie automobile

Pour quel public ?

Vendeurs magasin au comptoir et de l'équipe commerciale

Les objectifs...

Contribuer par ces nouvelles compétences aux obligations légales de conseil liées à la vente de pièces, connaître les pièces de rechange et leur rôle ainsi que les conséquences de leur usure

4 demi-journées de formation à distance

PROGRAMME

- Le schéma global d'un véhicule
- Le moteur thermique : injection directe essence : les nouveaux moteurs « down sizés »
Le diesel HDI
- Les systèmes de distribution
- Les nouvelles énergies
Les motorisations hybrides, plug in/non plug in
Les motorisation micro hybrides S&S® (Stop and Start® ...)
Les motorisations « full » électriques
Le GNV & le futur : Hydrogène
- Le refroidissement, la transmission et la lubrification
- Les systèmes de freins : normes ECE & Test R 90, les assistances (ABS® & ESP®)
- La suspension (amortisseurs/ressorts et le train avant...) et les pneumatiques
- Les équipements électriques
- L'éclairage
L'éclairage Led / Oled et le futur éclairage laser...
- La direction
Systèmes d'assistance mécanique, hydraulique
Cas particulier : les assistances électriques hautes/basses
- Les systèmes d'échappements
L'oxydation catalytiques (SCR...) essence et diesel
Sondes lambda : rôle/lien avec le catalyseur et quels conseils de maintenance ?
- Le Filtre à Particules®
La régénération par additif & par pré/post injection
- Le FAP® de PSA®
Le FAP® essence et l'injection directe down sizée !
- La vanne EGR®
Recyclage de Nox : les deux principaux systèmes
Les encrassements (précautions et conseils pour « pro » et particuliers au comptoir)
- Les nouvelles tendances

METHODOLOGIE

Apports théoriques, vidéos techniques et schémas systémiques
Travaux pratiques et mises en situation sur la base de cas réels

BULLETIN D'INSCRIPTION

COMMERCE : MIEUX CONNAITRE LES PRODUITS POUR MIEUX LES VENDRE

jeudi 18 et vendredi 19 juin 2020
jeudi 25 et vendredi 26 juin 2020

de 14h à 17h30
en visioconférence

Nom et prénom :

Adresse complète :

.....

Code Postal et ville :

Téléphone :

Mail :

Activité :

Je m'inscris à la formation « **Mieux connaître les produits pour mieux les vendre** » qui se déroulera en visioconférence les 18 et 19 et les 25 et 26 juin 2020.

- J'accompagne ce bulletin d'inscription d'un chèque à l'ordre de l'AFCDMA, du montant de 450 euros TTC par participant pour deux demi-journées de formation (tarif adhérent FEDA) qui sera encaissé à l'issue de la formation.
- Je fais financer la formation par le FNE Formation

Confirmez votre inscription par mail à ecarpentier@feda.fr, puis retournez le bulletin accompagné du règlement à : FEDA – AFCODMA, 10 rue Pergolèse, 75 116 Paris

Date, signature et tampon de l'entreprise :