

## Formación Sector Automoción

# A toda velocidad hacia las ventas

## Desarrollo comercial para concesionarios de automóviles

La actividad comercial de un concesionario se encuentra en una situación cada día más complicada y competitiva, que plantea exigentes desafíos a todos los departamentos de un concesionario: desde mantener la cifra de ventas de automóviles nuevos y usados, hasta el incremento de la facturación de las horas de trabajo en el taller.

En estos momentos, aumentar los ingresos se convierte en un objetivo primordial. Y para ello no podemos olvidar que los clientes cada día que pasa son mucho más exigentes para mantener la fidelidad a una marca o concesionario, y los comerciales, piezas fundamentales en el crecimiento de una empresa, deben pensar en hacer algo más que esperar la llegada de nuevos clientes. *Tan solo las empresas que evolucionen con los tiempos tendrán oportunidades de sobrevivir frente a situaciones de mercado complicadas como las que vivimos en los tiempos que corren.*

Ante este panorama la *implementación de nuevas formas de relación con los clientes, nuevas modalidades de venta y búsqueda activa de clientes* por los equipos de vendedores, y de tácticas internas que den un nuevo impulso a la facturación del concesionario, se convierte en una decisión vital para afrontar el futuro inmediato.

### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Dotar a los participantes de los **conocimientos, competencias y herramientas** para el desarrollo eficaz de la función comercial en sus empresas.
- **Incrementar las ventas y la facturación** a través del desarrollo profesional en el ámbito comercial de todas aquellas personas del concesionario que se relacionan con los clientes.

### PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

- **Directores y responsables comerciales** de empresas del sector de la automoción.
- **Comerciales y vendedores** de los concesionarios.
- Responsables del taller que tengan relación directa con los clientes.

### ESTRUCTURA Y METODOLOGIA

El desarrollo de las habilidades comerciales de los participantes se basa en una serie de sesiones que van a **combinar la formación teórica con la práctica** frente a clientes reales, así como el análisis y evaluación de las diferentes estructuras.

## MÓDULOS DE FORMACIÓN

### A. ESTRATEGIA COMERCIAL

- Mentalización I : Todos somos responsables de las ventas de la empresa.
- Análisis de la situación actual del sector: Oportunidades en un entorno competitivo.
- Análisis y evaluación de la estructura comercial de la empresa: personas, sistemas, cultura, recursos.
- ¿Por qué vendemos nosotros? ¿Por qué vende la competencia? Estudio y análisis.

### B. TRANSFORMANDO LA ESTRATEGIA EN FACTURACIÓN

- Mentalización II: Facturación, cuestión clave del futuro inmediato.
- Análisis y evaluación de objetivos de facturación de cada departamento.
- Puesta en funcionamiento de herramientas comerciales para lograr dichos objetivos.
- Habilidades comerciales: Conciencia de vendedor profesional, Control de objeciones y Cierre efectivo de ventas.
- Liderazgo para comerciales: ¿Cómo ganarse al cliente?
- Movilización del equipo comercial: No se puede esperar a que entren los clientes.

### C. FORMACIÓN IN-SITU EN LOS DEPARTAMENTOS

- Acompañamiento, evaluación y formación en las relaciones comerciales reales con los clientes: Siempre vendiendo.
- Incremento de facturación de otros departamentos del concesionario (taller, postventa, etc)
- Estudio y evaluación de satisfacción de los clientes con cada departamento.

#### Calendario y horario de realización del programa:

Ajustado a las necesidades de cada empresa.

#### Lugar de Celebración:

Instalaciones del cliente.

#### Duración:

Variable en función del número de participantes.