



Formación en

Especialista VO

Más valor.
Más confianza.

¡Bienvenidos!

En esta capacitación, aprenderás las mejores prácticas para liderar, gestionar y profesionalizar **todas las tareas relacionadas al VO** para tu concesionario

**Aumenta las
oportunidades de
venta**



Más valor.
Más confianza.

Contenidos

1

Jornada

1. Organización y estructura del departamento

El objetivo principal es que el equipo de vehículos de ocasión conozca la estructura que deben tener en sus departamentos, en función de sus objetivos, así como las competencias de cada una de las posiciones y los sistemas de remuneración adecuados para cada perfil.

2. Control, planificación y seguimiento

Capacidad de controlar la actividad del departamento a través del análisis de los principales KPI'S de gestión y que dispongan de las herramientas necesarias para realizar una planificación y seguimiento efectivos de dicha actividad.

Porque... lo que no se mide no se puede controlar y mejorar

2

Jornada

3. Aprovisionamiento y tasación

Desarrollar las siguientes actividades relacionadas con el aprovisionamiento de stock:

- Determinación del stock ideal en función de los objetivos de ventas
- Comprar en los distintos canales de aprovisionamiento
- Calcular el precio óptimo de compra/venta
- Realización del proceso de tasación

4. Reacondicionamiento

Diseñar su propia estrategia para la realización de un reacondicionamiento eficiente, que influirá determinadamente en la rotación del stock y rentabilidad del departamento.

3

Jornada

5. Gestión de stock

Habilidad de controlar el margen que obtendrá con la venta del stock teniendo en cuenta los costes de este, desarrollando una estrategia de gestión dinámica de los precios.

6. Gestión de la exposición digital/física. Comunicación efectiva con el cliente

Diseñar una estrategia de comunicación del producto con el cliente, a través de políticas de marketing y uso de RRSS

4

Jornada

7. Venta y fidelización. Venta tradicional y especificaciones para el vehículo eléctrico e híbrido

Adquirir conocimientos sobre el proceso de venta físico, digital y tengan la capacidad de gestionar los leads de forma eficiente.

TODO LO QUE
VAS A
APRENDER



Detalles

Formato de impartición

La modalidad de la formación es virtual a través de 4 jornadas en streaming.
Cada jornada tiene una duración de aproximadamente 2 hs.

Esta formación está diseñada para impartirse a grupos mínimos de 8 personas

Propuesta económica

Costo de formación: 2.400 €

Costo por participante: 300€