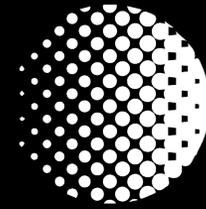


VS COACHING & CONSEIL

Spécialiste des Ventes-Privées automobiles.

SOMMAIRE



VS COACHING & CONSEIL

1. QU'EST-CE QU'UNE VENTE PRIVÉE ?
2. COMMENT ÇA FONCTIONNE ?
3. QUI SONT VOS INVITÉS ?
4. LA FORMULE GAGNANTE POUR DES VENTES REUSSIES.
5. POURQUOI CHOISIR VS COACHING ?
6. NOTRE OFFRE EN 10 ÉTAPES.
7. NOS RECOMMANDATIONS.
8. SCENARISATION.

QU'EST-CE QU'UNE VENTE PRIVÉE ?



VS COACHING & CONSEIL
NOTRE PASSION VOUS DONNER L'INSPIRATION



Un évènement unique

sur une courte durée (3, 4 et jusqu'à 6 jours) proposant des **offres** et des **avantages exclusifs** à des clients sélectionnés.

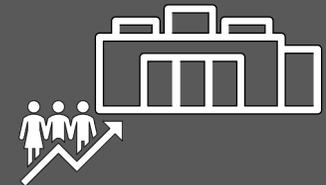


Des clients conviés sur invitation, séduits par vos offres, qui se déplacent en grand nombre sur rendez-vous dans le but de réaliser un nouvel achat.



Scénarisez

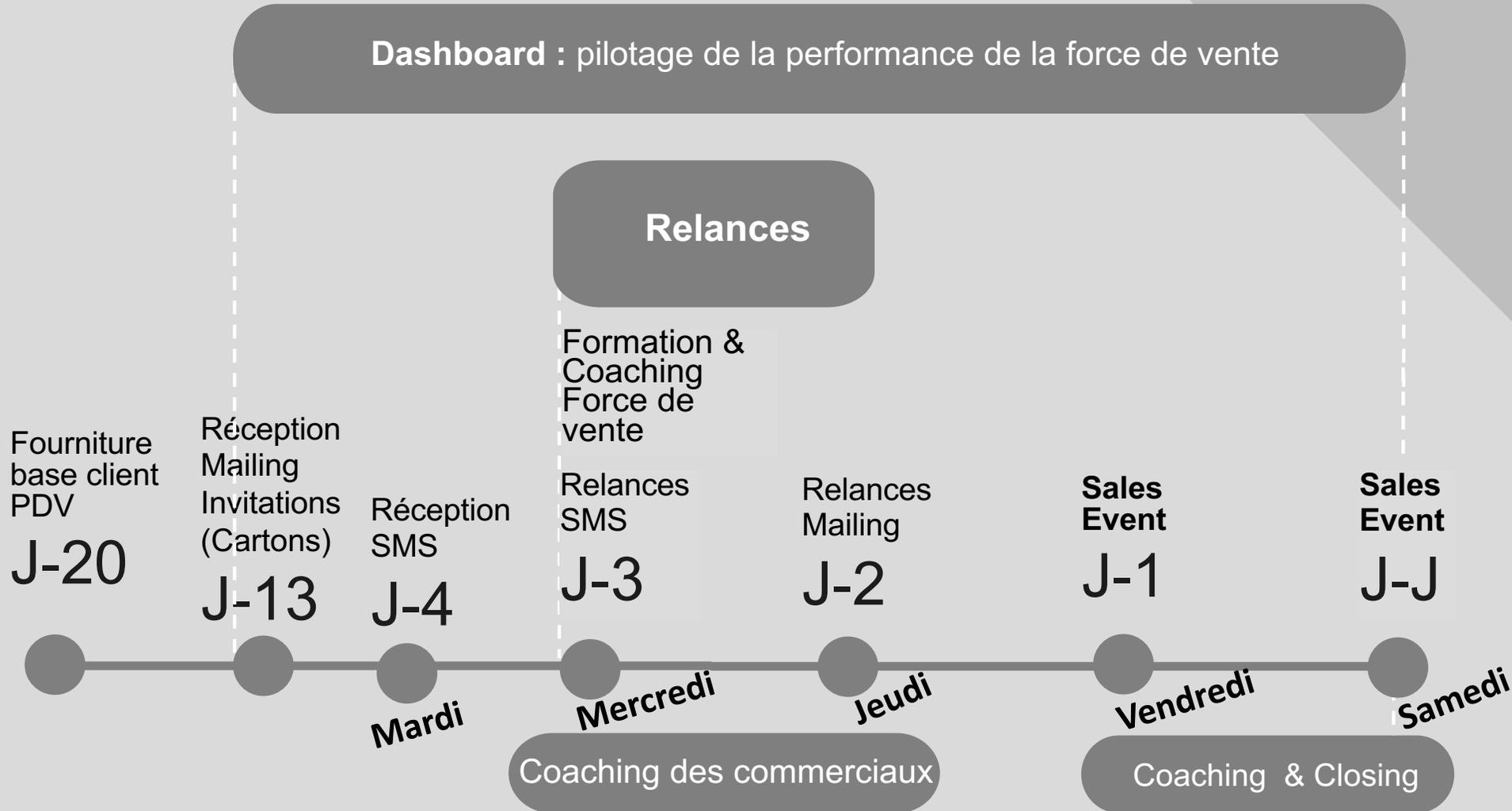
le showroom avec une ambiance et expérience VIP pour favoriser les ventes!
→ +50% de votre objectif commande du mois en 2 jours.



Effectuez

Cette opération plusieurs fois dans l'année sans entamer ou fatiguer votre base de donnée.

Comment ça fonctionne?



1/2 Jour
Formation & Coaching.



1J & 1/2 Jours
Relances téléphoniques.



2 Jours
Opération Commerciale.

**VENTES-PRIVEES
PORTES-OUVERTES**

Comment ça fonctionne?

Dashboard : pilotage de la performance de la force de vente

Relances

Formation &
Coaching
Force de
vente

Relances
SMS

Relances
Mailing

**Sales
Event**

**Sales
Event**

**Sales
Event**

Fourniture
base client
PDV

Réception
Mailing
Invitations

J-20

J-13

J-2

J-1

J-J

J-J

J-J

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi

Dimanche

Coaching des commerciaux

Coaching & Closing



1/2 Jour
Formation & Coaching.



2 Jours
Relances téléphoniques.



TOTAL: 5 Jours
Opération Commerciale.

**VENTES-PRIVEES
DESTOCKAGE VO**

Comment ça fonctionne?

Dashboard : pilotage de la performance de la force de vente



J-7
Formation & Coaching.

**JOURNÉES RELANCES
TÉLÉPHONIQUES**

Formation &
Coaching
Force de
vente



J-7 + J-6
Relances téléphoniques.

Réception
des SMS

Journée
de relance

J-7

J-6

**Sales
Event**

**Sales
Event**

**Sales
Event**

**Sales
Event**

**Sales
Event**

**Sales
Event**

J1

J2

J3

J4

J5

J6

Lundi

Mardi

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi

Coaching des
commerciaux

JOURNÉES VENTES



J- VENTES
Lun, Mar, Mer, Jeu, Ven
& Sam

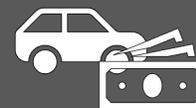
QUI SONT VOS INVITÉS ?



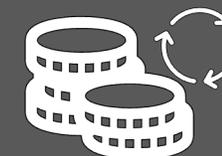
Les **clients réguliers** & de votre service entretien.



Une liste de personnes déterminée pour une approche de **conquête** et reprise intéressantes.



Les clients qui ont un **véhicule en location** (pour lesquels, il reste moins de 18 mois à leur contrat).



Les clients **en cours de financement** (pour lesquels, il reste moins de 24 mensualités).

QUELQUES CHIFFRES

300 INVITATIONS/ CC

15 – 22 RDV/ CC

4 – 10 COMMANDES / CC

(Avant : 60% STOCK)

LA FORMULE GAGNANTE

En plus de l'augmentation des ventes, organiser une Vente Privée vous permettra de:

- **Travailler votre base client existant:** Moins cher que de trouver des nouveaux clients. (5 -10 fois).
- **Formation des commerciaux:** Réconciliez vos vendeurs avec la prospection téléphonique.
- **Fidéliser votre clientèle en gardant le contact vos clients :** Essentiel! Ce genre d'événement VIP est l'occasion idéale d'immerger vos clients dans une ambiance festive alliant plaisir et économie.
- **Stimuler votre équipe de vente:** C'est un nouveau challenge pour vos commerciaux.
- **Augmenter le taux de closing de l'achalandage régulier:** Formation closing.
- **Renforcer votre notoriété:** Chaque client pouvant inviter un proche à la Vente Privée, il y a de grandes chances que de nouveaux prospects apprennent votre existence.



POURQUOI VS-COACHING?

Notre expertise en marketing relationnel.

- Ecriture des courriers d'invitations à la main (Personnalisés et ciblés).
- Scripte d'appel personnalisé, traitant les objections.
- Une expérience de +20 ans dans le secteur de l'automobile.
- PLV qualitative (Tapis rouge, roll-up, ballon, sonorisation, banque d'accueil, stand 3X3m, etc...).
- Campagne mail & SMS (1500 et +).

La formation: « Comment bien vendre au téléphone ».



- Formation des équipes sur l'approche commerciale, comportemental et développement personnel.
- Comment bien vendre des rendez-vous au téléphone.
- L'ambiance: confiseries, boissons, activités ludiques en salle pendant J1, J2 et J3.



Un accompagnement de A à Z par votre gestionnaire de projet dédié.

NOTRE OFFRE EN 10 ÉTAPES

1. Analyse des actions événementielles antérieures, études de vos ressources, définition de vos objectifs, préparation d'un rétro- planning.
2. Conseil sur le développement de votre base de contacts et analyse de votre cible, étude et travail de vos listes clients, définition du profil de conquête.
3. Conseil pour la création de votre offre commerciale et présentation de celle-ci.
4. Conception des éléments de communication, impression, routage et préparation des livraisons.
5. Préparation, programmation de la campagne numérique et envoi des courriels.
6. Réalisation des scripts (préparation d'un argumentaire, anticipation des objections).
7. Présentation du déroulement et **formation** de l'équipe sur les techniques du « TELEPHONE ».
8. Phoning intensif coaché / Présence dans le hall.
9. Notre superviseur senior: motivation de l'équipe de vente et facilitateur des ventes → aide au « closing ».
10. Remise d'un rapport complet de l'opération.





Aujourd'hui dans votre concession

V.I.P VENTES - PRIVEES

BIENVENUE !
VENTES - PRIVEES

VS COACHING & CONSEIL
SPECIALISTE DES VENTES - PRIVEES AUTORISEES

BIENVENUE !

VENTES - PRIVEES

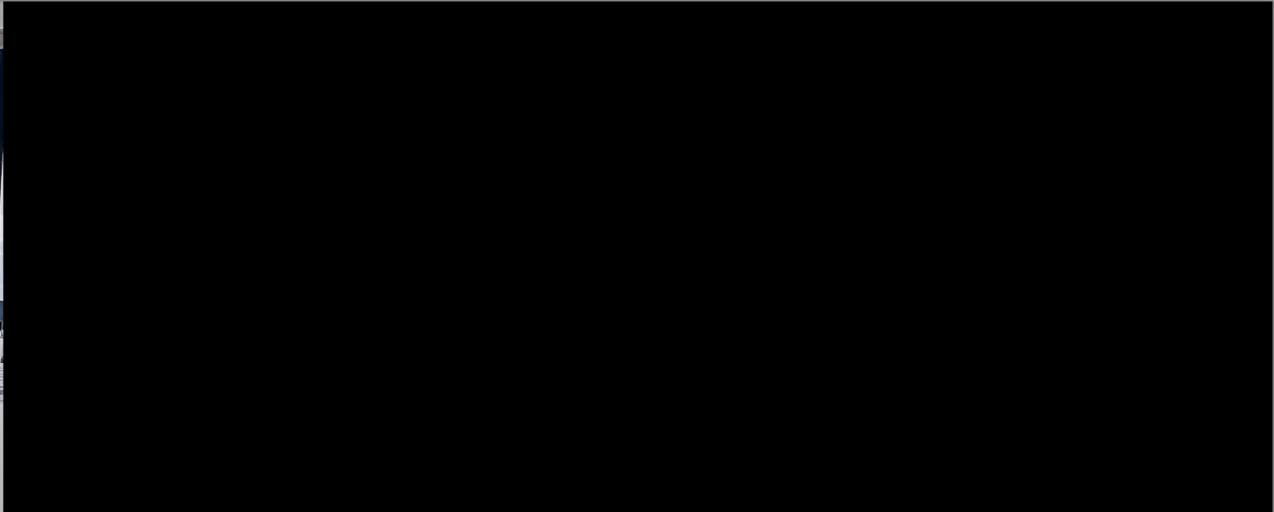
3 Bonnes raisons d'acheter votre véhicule aujourd'hui

1. Profitez des prix exceptionnels !
2. Toute notre équipe mobilisée !
3. Offres valables qu'aujourd'hui !

vscoaching.fr

Grid of car sale tags with the word 'VENDU!' and car details:

VENDU! M. CAMPERA VINCENT M. FERRI M. KEA	VENDU! M. CAMPERA VINCENT GOLF TSI	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008 GT	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008
VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008
VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008
VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008
VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008	VENDU! M. CAMPERA VINCENT 2008





VENTES PRIVÉES
VIP
AUJOURD'HUI !

VENTES
PRIVÉES

BIENVENUE !
VENTES - PRIVÉES
3

BIENVENUE !
VENTES - PRIVÉES
3

BIENVENUE !
VENTES - PRIVÉES
3

VENDU
VENDU



SCÉNARISATION



BIENVENUE !

VS COACHING & CONSEIL
NOTRE PASSION VOUS DONNER L'INSPIRATION

VENTES -PRIVEES

3 Bonnes raisons d'acheter votre véhicule aujourd'hui

1. Profitez des prix exceptionnels !
2. Toute notre équipe mobilisée !
3. Offres valable qu'aujourd'hui !

v scoaching.fr

PRIX NORMAL

PRIX SPECIAL VIP

ECONOMIE

VS COACHING & CONSEIL

Client

Vendu per

Vehicule

VENDU !

Client

Vendu per

Vehicule

PACK OR
(Renseignez-vous)

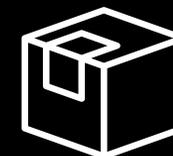


BOX Complète

- Tapis rouge
- Comptoir d'accueil
- Stand 3m X 3m
- Roll-up
- Magnet
- Windflags VIP
- Stickers prix / vendu
- Stickers vitrage
- Ballons
- Pass VIP
- Tableau RDV
- Sonorisation
- 500 Cartons d'invitations
- Bâches publicitaires



PACK DYNAMIQUE
(Renseignez-vous)



BOX (Cartons en option)

- Tapis rouge
- Comptoir d'accueil
- Stand 3m X 3m
- Roll-up
- Magnet
- Stickers prix / vendu
- Stickers vitrage
- Ballons
- Pass VIP
- Tableau RDV
- Sonorisation,
- Bâches publicitaires
- + 0,93 € HT par invitation papier





SCÉNARISATION

**Ventes-Privées Agent
AVEC PLV
3 Jours X 3 agents
(Renseignez-vous)**



**PACK OR
(Renseignez-vous)**

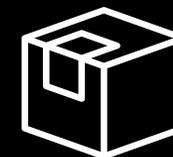


BOX Complète

Tapis rouge
Comptoir d'accueil
Stand 3m X 3m
Roll-up, Lumières (spot)
Magnet
Windflags VIP
Stickers prix / vendu
Stickers vitrage
Ballons
Pass VIP
Tableau RDV
Sonorisation
500 Cartons d'invitations
Bâches publicitaires



**PACK DYNAMIQUE
(Renseignez-vous)**



BOX (Cartons en option)

Tapis rouge
Comptoir d'accueil
Stand 3m X 3m
Roll-up
Magnet
Stickers prix / vendu
Stickers vitrage
Ballons
Pass VIP
Tableau RDV
Sonorisation,
Bâches publicitaires
+ 0,93 € HT par invitation papier



NOS 9 RECOMMANDATIONS POUR OPTIMISER L'ÉVÈNEMENT

1. Renforcer l'équipe sur la période, idéalement 4 à 7 commerciaux.
2. Renforcer l'équipe avec un contre-estimateur le samedi. (présence déjeuners J1 et J2).
3. Renforcer votre visibilité sur le Web + faire une référence sur l'évènement.
4. Prévoir à minima un essayeur le samedi.
5. Prévoir la présence de votre attaché commercial financement.
6. Prévoir des conditions commerciales optimisées et listes déstockages via la PLV.
7. Exposer les véhicules VN les plus anciens du stock.
8. Prévoir une stimulation commerciale pour l'ensemble des intervenants.
9. Ne pas prévoir de livraisons par les conseillers commerciaux sur la période.

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Prenez contact avec nous et obtenez gratuitement **une offre sur mesure** pour votre concession.
Il nous fera plaisir de vous présenter les avantages à travailler avec VS-COACHING.

50% Volume CMD en + Mois

Taux de transformation: 50% - 62%

Quand?

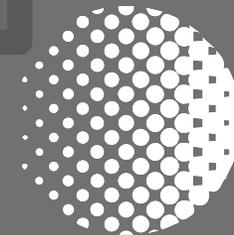
Fév, **Mars**, Avr, Mai, **Juin**, Sept, **Oct**, **Nov**, **Déc**

Site web: www.vscoaching.fr

Tel: 0651780644

e-mail: vincent@vscoaching.fr

Devis personnalisable: [Nous consulter](#)



VS COACHING & CONSEIL

NOTRE PASSION VOUS DONNER L'INSPIRATION