

ACADÉMIE WE DRYV GROUP · PROGRAMME DE FORMATION

Expert commercial automobile.

Prospecter les entreprises, découvrir le besoin, argumenter, traiter les objections et conclure, puis conseiller le client professionnel sur le financement, la fiscalité et le coût total. Un parcours terrain, en deux modules, pour devenir le commercial que les entreprises veulent comme interlocuteur.

2 modules

3 jours chacun, suivis ensemble ou séparément

6 jours

42 heures de formation au total

Présentiel

mises en situation et jeux de rôle

Contenus 2026

marché, fiscalité et barèmes actualisés

We Dryv Group · Organisme de formation

11 rue Joseph Montgolfier, ZAC Mas de Klé, 34110 Frontignan

Déclaration d'activité n° 76 34 1493234

Programme V1 – octobre 2026

04 67 51 64 97

direction@wedryvgroup.fr

wedryvgroup.fr

01 · PRÉSENTATION

Du premier contact à la solution de mobilité.

Le métier de commercial automobile a changé : électrification, fiscalité, financement, clients professionnels plus exigeants. Vendre un véhicule ne suffit plus, il faut construire une solution cohérente avec l'usage, le budget et les objectifs du client.

Ce parcours associe les fondamentaux du commerce et de la prospection B2B, physique et téléphonique, à la vente conseil auprès des entreprises : financement, fiscalité, coût total de détention (TCO) et lecture des bilans.

MODULE 1 · 3 JOURS

Les fondamentaux du commerce et de la prospection B2B

Posture, prise de contact, découverte du besoin, argumentation, prospection des entreprises sur le terrain et au téléphone, objections et prise de rendez-vous.

Commerciaux débutants, reconversion, renfort des bases

MODULE 2 · 3 JOURS

Vendre et conseiller le client professionnel automobile

Client B2B et interlocuteurs, financement, fiscalité 2026, électrification, TCO, analyse financière, argumentation et conclusion.

Commerciaux confirmés, vente aux entreprises et aux flottes

02 · OBJECTIFS

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

01

Créer un premier contact efficace et professionnel

02

Découvrir et analyser les besoins du client

03

Argumenter en fonction des attentes (méthode CAP)

04

Prospecter les entreprises sur le terrain et par téléphone

05

Traiter les objections et obtenir une prochaine étape

06

Identifier les interlocuteurs d'une entreprise et leurs critères

07

Comparer les modes de financement selon l'objectif du client

08

Intégrer la fiscalité automobile dans la recommandation

09

Construire et défendre un coût total de détention (TCO)

10

Lire les bilans d'une entreprise et conclure la vente

03 · MODULE 1 · LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE ET DE LA PROSPECTION B2B

Trois jours pour poser une méthode qui marche.

Une compétence commerciale s'acquiert par la répétition et l'analyse : expliquer, montrer, pratiquer, débriefier.

JOUR 1**Les fondamentaux du métier****MATIN**

- Le rôle réel du commercial
- La posture professionnelle
- La première prise de contact : une structure simple en 6 étapes

APRÈS-MIDI

- Découvrir le besoin : questions ouvertes, fermées, de précision
- Écoute active et reformulation
- Argumenter avec la méthode CAP
- Exercices : se présenter, conduire une découverte

JOUR 2**La prospection B2B sur le terrain****MATIN**

- Pourquoi et comment prospecter régulièrement
- Préparer une visite : entreprise cible, interlocuteur, objectif
- La prise de contact sur le terrain

APRÈS-MIDI

- Le véritable objectif d'une première visite
- Gérer les barrages et l'accueil
- Objections : « envoyez-moi un e-mail », « nous avons déjà un fournisseur »
- Mises en situation et débriefing collectif

JOUR 3**La prospection B2B au téléphone****MATIN**

- Préparer son appel
- La structure d'un appel en 6 étapes
- Créer l'intérêt et découvrir le besoin au téléphone

APRÈS-MIDI

- Traiter les objections : méthode en 5 étapes
- Obtenir un rendez-vous et assurer le suivi
- Les indicateurs à suivre
- Simulation finale et plan d'action personnel

04 · MODULE 2 · VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT PROFESSIONNEL

Prix, coût, TCO, décision.

Passer d'une logique « prix » à une logique « coût, usage et risque », avec des données et des barèmes actualisés en 2026.

JOUR 1

Comprendre le client professionnel

MATIN

- Le marché professionnel et ses repères chiffrés
- Particulier ou professionnel : changer de grille de lecture
- Décideur, gestionnaire de parc, conducteur, influenceurs

APRÈS-MIDI

- Les questions de découverte : usage, financement, business
- Achat, crédit, crédit-bail, LOA, LLD : comparer
- Construire une recommandation argumentée
- Exercice : « Je veux seulement 500 € par mois »

JOUR 2

Fiscalité, électrification et TCO

MATIN

- Le cadre fiscal automobile : TVA, taxes, amortissement
- Malus 2026 et avantage en nature
- Électrique, aides et ZFE : raisonner sur l'usage

APRÈS-MIDI

- Définir et construire un TCO comparable
- Les leviers de réduction du coût total
- Indemnités kilométriques ou véhicule de société
- Mise en situation : recommandation de flotte

JOUR 3

Analyser, argumenter et conclure

MATIN

- Lire un compte de résultat et un bilan
- Rentabilité, solvabilité, liquidité
- Du diagnostic financier à la proposition

APRÈS-MIDI

- Argumenter selon l'interlocuteur
- Objections : prix, achat, électrique
- Conclure et fixer la prochaine étape
- Étude de cas intégrée et évaluation finale

**05 · MÉTHODES
MOBILISÉES****Expliquer, montrer,
pratiquer, débrief**

Apports théoriques et mises en situation : jeux de rôle et études de cas réels du secteur automobile. Apports courts, exemples concrets, jeux de rôle en binôme ou en sous-groupe, études de cas chiffrées, puis débriefing pour garder les points forts et choisir un axe de progrès.

06 · ÉVALUATION**Des acquis mesurés**

Satisfaction : questionnaire remis à chaque participant en fin de formation.

Acquis : évalués au regard des objectifs, par un questionnaire et une mise en situation pour chaque objectif.

À froid : questionnaire 1 mois après la formation.

07 · RÉSULTAT**Un plan d'action
personnel**

Chaque participant repart avec ses actions concrètes, l'habitude de prospection à installer, l'indicateur à suivre et une date de démarrage. Un certificat de réalisation est remis.

08 · CE QUE VOUS GAGNEZ**Plus de rendez-vous, des ventes mieux
construites.****Prospection B2B**

- Une méthode de prospection régulière
- Des appels et des visites mieux préparés
- Plus de rendez-vous obtenus

Vente conseil

- Une découverte qui révèle les vrais critères
- Une argumentation reliée au besoin
- Des objections traitées sans brader

Expertise B2B

- Financement, fiscalité et TCO maîtrisés
- Un discours adapté à chaque interlocuteur
- Des recommandations chiffrées et crédibles

09 · INFORMATIONS PRATIQUES

Public et prérequis

Module 1 : aucun prérequis. Module 2 : connaissances de base de la vente automobile ou module 1 suivi.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : un entretien préalable permet d'étudier les adaptations nécessaires. Référent handicap : Pierre-François GERE, tél. 06 18 81 28 10.

Tarif et financement

Sur devis, par module ou pour le parcours complet. Paiement possible en plusieurs fois avec Alma.

Modalités et délais d'accès

Pour toute inscription, merci de contacter Pierre-François GERE, We Dryv Group, organisme de formation, au minimum 30 jours avant le démarrage de la session : 04 67 51 64 97 · direction@wedryvgroup.fr. Un entretien et un questionnaire de positionnement permettent d'analyser vos besoins et d'adapter le parcours. Dates à convenir ensemble. Horaires : 9 h – 12 h et 13 h – 17 h, soit 7 heures par jour.

Lieu

Dans notre centre de Frontignan ou dans vos locaux, pour une formation intra-entreprise.

Organisme de formation

Déclaration d'activité n° 76 34 1493234 auprès du préfet de la région Occitanie (ne vaut pas agrément de l'État).

Indicateurs de résultats. Formation lancée en 2026 : les taux de satisfaction et d'atteinte des objectifs seront publiés dès les premières sessions réalisées.

PROCHAINE ÉTAPE

Faites de vos commerciaux des experts.

Une méthode commerciale solide et une expertise du client professionnel, transmises par des professionnels de terrain. Parlez-nous de votre projet : nous vous répondons rapidement avec un devis et les prochaines dates de session.

- ✓ Une méthode applicable dès le lendemain
- ✓ Des contenus actualisés sur le marché et la fiscalité 2026
- ✓ Des jeux de rôle et des cas réels du secteur automobile
- ✓ Un financement souple, en plusieurs fois avec Alma

Téléphone

04 67 51 64 97

E-mail

direction@wedryvgroup.fr

En ligne

wedryvgroup.fr/academie