

L'électromobilité dans la vente

Il n'était pas nécessaire d'expliquer

Comment réussir un entretien de vente avec une clientèle montrant un intérêt accru pour les voitures électriques ? Beat Jenny, spécialiste en vente et en marketing, fournit aux garagistes tout ce qu'ils doivent savoir à ce sujet dans le webinaire « L'électromobilité dans la vente » de l'UPSA Business Academy. Le cours bénéficie du soutien de SuisseEnergie et est donc particulièrement intéressant sur le plan financier. **Cynthia Mira**



Beat Jenny, expert en vente et marketing et formateur chez Trepos AG.

Lors d'un entretien de vente, l'ambition devrait toujours être de comprendre son interlocuteur et les motivations qui sous-tendent l'achat d'une voiture. Cela vaut en particulier pour les conseils relatifs aux véhicules électriques. Beat Jenny, notamment formateur chez Trepos AG, donne ce conseil aux garagistes lors du webinaire. Mais ce n'est pas tout. L'expert discute en détail avec les participants de l'analyse des besoins des clientes et clients qui envisagent d'acheter une voiture électrique. En effet, ceux-ci sont très différents de ceux de la clientèle qui continue à miser sur l'essence. « Chez un client classique souhaitant acquérir un véhicule à essence, il n'était pas nécessaire d'aborder la carte de carburant ni d'expliquer comment et où faire le plein », résume Beat Jenny.

Ce qu'il faut avant tout, c'est comprendre les possibilités de recharge ainsi que divers autres facteurs influençant la décision d'achat. Le personnel de vente doit connaître le réseau de

recharge public et sa structure de coûts. Il est également important de connaître les motifs d'achat afin d'accompagner les clients de manière globale. « De nombreux concessionnaires ne vendent encore que des produits, en mettant l'accent sur les nouveautés et les promotions », explique-t-il. En matière de voitures électriques, il s'agit toutefois de transmettre des connaissances, de dissiper les craintes et les réticences et d'accompagner la clientèle avec une réelle valeur ajoutée au lieu de promotions.

Dans leur vie privée aussi, il est conseillé aux garagistes d'acquérir de l'expérience avec les voitures électriques. « Celles et ceux qui se déplacent eux-mêmes en véhicule électrique seront en mesure de conseiller les clients de manière compétente », déclare Beat Jenny. Lors de ce webinaire de 2 fois 90 minutes pouvant être suivi depuis chez soi, les participants découvrent les opportunités offertes par l'électromobilité. « Si nous considérons la voiture électrique comme une composante de la solution, de nombreux domaines d'activité peuvent être intéressants pour un concessionnaire », affirme-t-il. L'accent peut notamment être mis sur des prestations complémentaires et des partenariats. Les bénéficiaires seront donc celles et ceux qui parviendront à créer une offre globale avec des bornes murales, des cartes de recharge et des offres solaires, et à participer ainsi au processus de création de valeur. ●

Webinaire de 2×90 minutes – L'électromobilité dans la vente

Combien coûte la recharge publique d'une voiture électrique sur l'autoroute ? Combien de temps dure la recharge publique ? Comment puis-je payer à une borne de recharge publique et quelles cartes puis-je utiliser à l'étranger ? Qu'advient-il des batteries et que se passe-t-il lorsqu'il n'y a pas suffisamment de courant disponible ? Si vous avez des réponses à ces questions ou à d'autres, ce webinaire est fait pour vous.

Les prochaines dates en ligne

- **Vendredi 8 et 15 septembre 2023 de 9 h 00 à 10 h 30**
- **Vendredi 1^{er} et 8 décembre 2023 de 9 h 00 à 10 h 30**



S'inscrire dès maintenant !

Prêt pour l'électromobilité

Le 27 septembre et le 7 décembre 2023, Beat Geissbühler accueillera à nouveau des participant-e-s dans les locaux de « The Valley » à Kempththal (Zurich). Son cours « Compétence de vente et de conseil pour véhicules électriques et leur infrastructure de recharge » s'adresse particulièrement aux conseillères et conseillers de vente automobile et en service automobile.



En savoir plus !

Les deux cours sont proposés à un prix avantageux grâce au soutien de SuisseEnergie. Conformément à son obligation légale, le programme de la Confédération diffuse des informations techniques et promeut les compétences en matière d'énergie. Le webinaire « Électromobilité dans la vente » ne coûte aux membres de l'UPSA que 120 francs hors TVA au lieu de 159 francs. Les non-membres payaient 209 francs jusqu'à présent. Le cours « Compétence de vente et de conseil pour véhicules électriques et leur infrastructure de recharge » coûte 200 francs hors TVA, déjeuner compris, par personne. Les membres de l'UPSA ont versé 380 francs et les non-membres 535 francs sans la subvention de SuisseEnergie. Plus d'informations sur : suisseenergie.ch

Avec le soutien de

