evamaformación

PROGRAMA DEL CURSO

Marketing y venta de automóviles

11 módulos

I

Escenario actual de la automoción

- El automóvil en la actualidad
- Disrupción de internet en el mundo
- El concesionario digital
- El perfil del nuevo comprador

II

Técnicas de venta

- La función de las ventas
- Los primeros momentos
- Indagación de necesidades
- Presentación de beneficios
- Reconfiguración de la oferta
- Formalización del vínculo
- Generar prospectos digitales
- Gestión del prospecto
- El proceso de venta

III

Postventa

- La entrega del vehículo
- Seguimiento post entrega
- El vehículo de ocasión

IV

Atención al cliente

- El cliente
- El servicio
- Los recursos
- La calidad
- La vanguardia para la satisfacción del cliente
- Atención telefónica al cliente

V

Marketing

- Introducción y concepto de marketing
- No es un curso de marketing
- La función de marketing
- Marketing mix
- El consumidor (cliente)
- Mercado y demanda
- Producto
- La comunicación
- Formación de vendedores
- La investigación de mercados
- Marketing digital

VI

Sociología del automóvil

- Efectos positivos del automóvil
- Efectos negativos del automóvil
- El fenómeno del motor
- El automóvil como hecho industrial
- El mercado
- Concepto del automóvil y conocimientos del vendedor

VII

Gestoría

- Tramitación general del automóvil
- Documentos que intervienen en la gestión
- Gestoría: transferencia V.O. y matriculación V.N.
- Tramitación de documentaciones varias
- Inspección técnica de vehículos (I.T.V.)

VIII

Financiación

- Tarifas, tablas y solicitud de crédito
- Supuestos prácticos de financiación
- Leasing y renting

IX

Seguros

- El vendedor de automóviles y el seguro
- Seguro obligatorio y voluntario
- La tramitación del seguro del automóvil

X

Mecánica y conocimientos del automóvil

- Motor
- Transmisión
- Suspensión
- Dirección
- Frenos
- Neumáticos
- Electricidad y electrónica
- Chasis y carrocería
- Seguridad activa y pasiva
- Herramientas de trabajo para vendedores

XI

Conocimientos del sector automoción

- Concesionarios de automóviles
- Compra-ventas
- Tasación de vehículos
- Funciones laborales del vendedor
- Reciclaje de vehículos
- La distribución y venta tradicional
- Recepción, preparación y entrega del V.N.