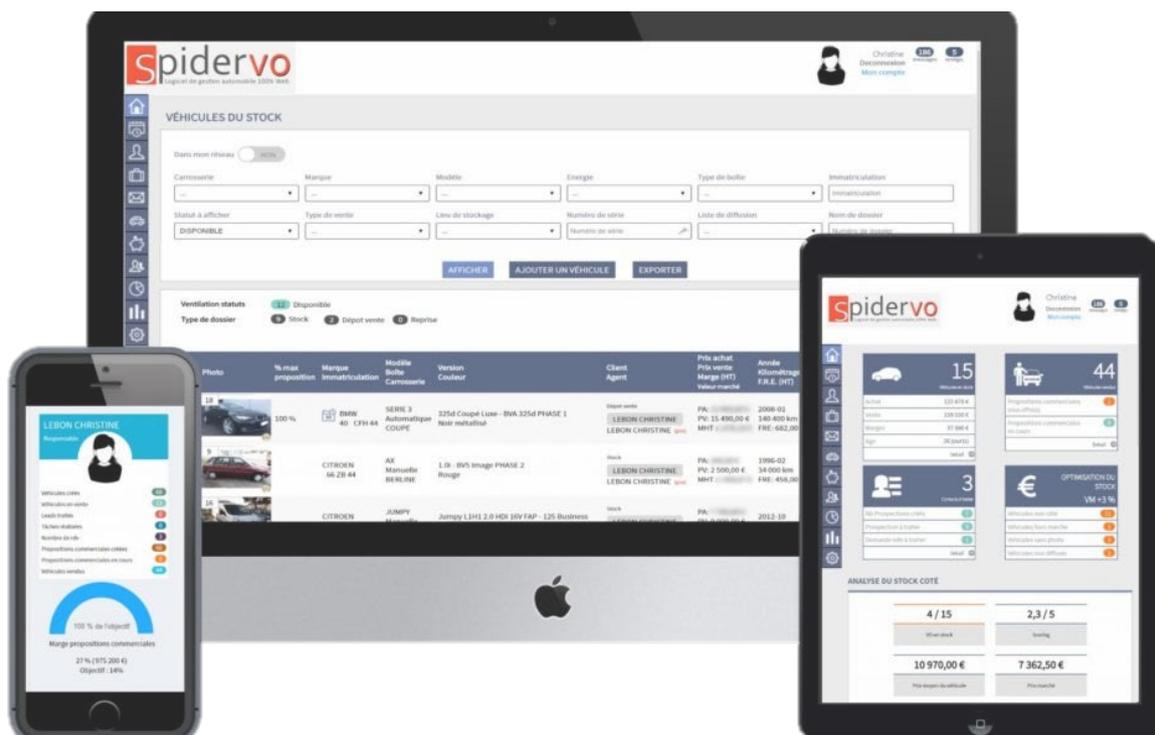


CATALOGUE DE FORMATION

Dernière mise à jour : 31 août 2022

Spider VO

Optimisez la gestion de votre parc VO, maîtrisez la gestion de votre activité de négoce automobile et gérez la relation avec vos clients



 19 rue Édouard Vaillant, 37000, Tours

 contact@mongaragedigital.com

 <https://mongaragedigital.com>

 09 70 19 98 79

SIRET 44397844000040 – N° d'agrément 1195063495 – Capital Social 56 660€

Nos parcours de formations adaptés aux métiers de la distribution automobile 100% en ligne*

Possibilité de présentiel sur demande



POINT CLES DE GESTION DES STOCKS & DES ACHATS – FACTURATION & GESTION DES LEADS

4h – 400€ HT - Directeurs de site, Responsable VO, Vendeurs VN/VO, Comptable

Assurer les fondamentaux de la bonne gestion des stocks et des achats de VO

Assurer la gestion et le suivi de 100% des leads, Convertir plus de leads, Gérer et suivre de façon optimale votre facturation et vos paiements



GESTION DES STOCK ET DES ACHATS

3h30 – 600€ HT - Responsable VO, vendeur VO, équipe marketing

Assurer la bonne gestion des stocks, des achats et des propositions commerciales dans le logiciel de gestion de parc VO



MULTIDIFFUSION ET GESTION DES LEADS

3h30 – 600€ HT - Responsable VO, vendeur VO, équipe marketing

Assurer la gestion, le suivi de 100% des leads et convertir plus de leads et Créer des campagnes publicitaires multicanales



CRM

3h30 – 600€ HT- Responsable VO, vendeur VO, DAF, comptable

Gérer la relation client, améliorer la connaissance clients, générer des offres / bon de commande et assurer le suivi de ses dossiers jusqu'à conclure la vente par signature électronique



GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

3h30 – 600€ HT- Responsable VO/VN, responsable marketing, administrateur des ventes, comptable

Gérer le process administratif des livraisons de façon optimale, mesurer la productivité commerciale de vos collaborateurs, piloter votre activité, gérer et suivre de façon optimale votre facturation et vos paiements



ACCOMPAGNEMENTS TUTORES

8h – 800€ HT- Responsable VO/VN, responsable marketing, administrateur des ventes, comptable, vendeur VO, DAF

Session tutorée, accompagnement pour approfondir sur le contenu des modules suivants : Gestion des stocks et achat, Multidiffusion et gestion des leads, CRM, Gestion administrative et financière.

▪ Qui sommes-nous ?

Mon GARAGE DIGITAL, représente l'ensemble des solutions digitales portées par MIDRANGE Group, Entreprise de Services Numériques, expert de la transformation digitale dans le secteur de la distribution automobile et des nouvelles mobilités.

Nous avons choisi **d'allier le conseil, la technologie et les métiers** pour accélérer le changement, créer de la valeur ajoutée et traduire votre projet en performance durable et sérénité de vos équipes.

▪ Notre organisme de formation

Mon GARAGE DIGITAL accompagne les professionnels du secteur dans la digitalisation des métiers et à l'adoption des nouveaux usages.

Démarche qualité : nous sommes certifiées QualiOpi et Datadock, nous répondons donc parfaitement aux critères Qualité, avec une démarche d'amélioration en continue, nous sommes **référéncés aux OPCO de la mobilité sur tout le territoire**.

Références légales :

- Article L6353-1 du code du travail
- Article L6353-8 du code du travail
- Article D6353-3 du code du travail (FOAD)

Délais d'accès : pour toute demande de formation, Mon GARAGE DIGITAL s'engage à vous répondre sous 1 semaine.

▪ L'expertise de notre équipe

Nous sommes des **consultants, formateurs à la transformation digitale, experts des métiers de l'automobile et des usages collaboratifs, et tous certifiés dans leur domaine respectif (design thinking, DPO, communication digitale, Microsoft 365)**.

Notre approche innovante :

- La **co-construction** des nouvelles plateformes collaboratives avec la méthode du Design Thinking
- **L'optimisation** des modes de travail et des nouveaux parcours utilisateurs
- **Les clés de la réussite** basées sur nos retours d'expérience au plus près des métiers

Nos formations sont pratiques et efficaces, avec une adoption des usages immédiate, mesurable et une analyse des impacts métier et de la productivité.

▪ Les modalités de financement

- **Classique** : budget formation de l'entreprise
- **OPCO** : refinancement total ou partiel
- **Dispositif FNE prolongé** : suivant la directive en vigueur de 50 à 70% des frais – Subrogation possible
- **Aides** : subventions accordées par les régions ou l'Europe, ou crédits d'impôts

Nous consulter pour plus d'informations.



Notre accompagnement

▪ Objectifs de l'accompagnement

- Préparer le changement avant de migrer vers ces nouvelles solutions
- Obtenir l'adhésion de vos collaborateurs
- Développer la culture digitale
- Gérer la résistance au changement de vos collaborateurs
- Identifier des ambassadeurs en interne
- Accroître le retour sur investissement de votre projet

▪ État des lieux, analyse & mesures

Avant toute action de formation, nous réalisons **un état des lieux** de votre stratégie numérique, des pratiques professionnelles, de vos outils, des compétences et de votre organisation. Cette analyse nous permet de vous proposer **un parcours de formation sur mesure**, en adéquation avec vos besoins réels.

Nous effectuons également auprès de vos collaborateurs des **mesures d'usages** en amont des formations afin d'identifier les indicateurs clés, de suivre l'évolution des acquis, de mesurer le taux d'appropriation des nouveaux usages à l'issue de la formation et les impacts sur le métier.

▪ Innovation & Conseil

Nous mettons à votre service notre expertise du secteur, des processus métier, des nouveaux outils digitaux et des migrations techniques pour **vous conseiller** tout au long dans votre projet.

Chiffres clés de notre organisme de formation



Un taux de satisfaction de nos formations de

99,93%



+80

Distributeurs accompagnés dans leur transformation digitale



+1500

Collaborateurs formés



Un impact sur l'évolution des pratiques professionnelles évalué par les apprenants à

94,20%

Point clés de la gestion des stocks et des achats

Assurer les fondamentaux de la bonne gestion des stocks et des achats de VO

Objectifs professionnels :

- Naviguer dans un logiciel de gestion de parc VO, découvrir l'interface globale
- Appréhender les différentes fonctionnalités du logiciel de gestion de parc VO
- Utiliser le logiciel VO pour l'ensemble de ses tâches d'achats et de gestion des stocks
- Savoir établir une proposition commerciale et l'envoyer à son client

I- Présentation (15 minutes)

- Participant et formateur
- L'évolution des méthodes de gestion de la clientèle et du parc VO
- Diapo de présentation

II- Découverte de l'interface (15 minutes)

- Découverte du logiciel, des écrans de base et bénéfiques
- Présentation du tableau de bord

III- Gestion des stocks et achats (45 minutes)

- Création d'un véhicule
- Gestion des statuts véhicule (en préparation, ouvert, clôturé)
- Gestion des filtres de recherche et recherche libre
- Détail des onglets du dossier client

IV- Gestion de la vente (25 minutes)

- Création d'une offre commerciale et envoi au client

V- Conclusion (20 minutes)

- Quiz
- Contacts supports (tchat, mail support du logiciel VO)

Évaluation validant les acquis : étude de cas

Référence : MC08001B



Public cible :

- Directeurs de site
- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable
- Marketing



Modalités :

- 2h en distanciel en classe virtuelle
- Groupe de 3 à 6 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

1. Aucun prérequis métier
2. Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Point clés de la gestion des stocks et des achats

Assurer la gestion et le suivi de 100% des leads, Convertir plus de leads et Gérer et suivre de façon optimale votre facturation et vos paiements

Objectifs professionnels :

- Immatriculer les véhicules
- Facturer les clients et gérer leur paiement
- Gérer les livraisons
- Piloter et analyser l'activité en temps réel

I- Présentation (15 minutes)

- Participant et formateur
- L'évolution des méthodes de gestion de la clientèle et du parc VO
- Diapo de présentation

II- Découverte de l'interface (15 minutes)

- Découverte du logiciel, des écrans de base et bénéfiques
- Présentation du tableau de bord

III- Gestion des stocks et achats (45 minutes)

- Création d'un véhicule
- Gestion des statuts véhicule (en préparation, ouvert, clôturé)
- Gestion des filtres de recherche et recherche libre
- Détail des onglets du dossier client

IV- Gestion de la vente (25 minutes)

- Création d'une offre commerciale et envoi au client

V- Conclusion (20 minutes)

- Quiz
- Contacts supports (tchat, mail support du logiciel VO)

Évaluation validant les acquis : étude de cas

Référence : MC08002B



Public cible :

- Directeurs de site
- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable
- Marketing



Modalités :

- 2h en distanciel en classe virtuelle
- Groupe de 3 à 6 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

1. Aucun prérequis métier
2. Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Gestion des stocks et des achats

Assurer la bonne gestion des stocks et des achats dans Spider VO

Objectifs professionnels :

- Naviguer dans SPIDER VO, découvrir l'interface globale de Spider VO
- Appréhender les différentes fonctionnalités de Spider VO
- Utilisez pour l'ensemble de ses tâches d'achats et de gestion des stocks Spider VO

I- Sensibilisation et prise en main

- Introduction
 - Enjeux business
 - Digitalisation du parcours client
 - Bénéfices métier et impacts organisationnels
- Démonstration : présentation des processus de l'entreprise à travers l'outil Spider VO
- Prise en main : découverte de Spider VO, manipulations et 1ers pas accompagnés

II- Les fonctionnalités essentielles

- Gestion multi-stocks
- Gestion des achats, des lots
- Gestion des fournisseurs, transporteurs, marchands
- Livre de police numérique

III- Exercices pratiques à partir d'exemples concrets

- Enregistrement d'un véhicule en stock
- Création des documents de base
- Génération des propositions commerciales et suivi

IV- Accompagnement individuel tutoré

- Mise en pratique à partir de cas professionnels
- Remédiation des acquis
- Synthèse des bonnes pratiques

Evaluation validant les acquis de chacun des objectifs

Référence : MC08005A



Public cible :

- Directeurs de site
- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable



Modalités :

- 3h30 en session collective
- Groupe de 5 à 7 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

600€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

1. Aucun prérequis métier
2. Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Multidiffusion et leads manager

Assurer la gestion et suivre 100% des leads, convertir plus de leads et créer des campagnes publicitaires multicanales

Objectifs professionnels :

- Diffusion des véhicules sur les infomédiaires
- Prendre en charge les leads
- Assurer un suivi efficace des leads

I- Gestion des leads

- Gestion des dépôts vente « Multidiffusion »
- Gestion des leads « Lead Manager »
- Gestion des leads de reprise
- Gestion des mandats de recherche
- Gestion des leads financement

II- Gestion des demandes

- Gestion des demandes d'information véhicules
- Gestion des appels
- Gestion des contacts entrants

III- Exercices pratiques à partir d'exemples concrets

- Qualification d'une fiche prospect
- Créer une estimation de reprise

IV- Accompagnement individuel tutoré

- Mise en pratique à partir de cas professionnels
- Remédiation des acquis
- Synthèse des bonnes pratiques

Evaluation validant les acquis de chacun des objectifs

Référence : MC08006A



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VO
- Equipe marketing



Modalités :

- 3h30 en session collective
- Groupe de 5 à 7 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

600€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

Avoir une bonne connaissance de la gestion des leads

CRM

Gérer la relation client, améliorer la connaissance clients, générer des offres / bon de commande et assurer le suivi de ses dossiers jusqu'à conclure la vente par signature électronique

Objectifs professionnels :

- Se créer un portefeuille d'offres et l'enrichir
- Générer les offres commerciales
- Relancer et suivre les offres émises
- Utiliser la signature électronique

I- Gestion de la relation client CRM

- Introduction : enjeux de fidélisation, connaissance client et personnalisation des offres
- Constitution d'un fichier clients :
 - Naviguer sur le portefeuille d'offre
 - Enrichir les fiches clients
 - Créer le ciblage client par la maîtrise de l'utilisation de filtres
- La prise de rendez-vous et la gestion du planning
- Le gestionnaire de tâches
- Relances commerciales, visites prospects
- Historique des contacts et compte-rendu

II- Gestion des offres

- La création et la gestion de documents
- La signature électronique de documents
- Le suivi des demandes et le suivi des financements
- L'avancement des dossiers et des livraisons

III- Exercices pratiques à partir d'exemples concrets

- Ciblage clients
- Attribution des tâches et relances commerciales

IV- Accompagnement individuel tutoré

- Mise en pratique à partir de cas professionnels
- Remédiation des acquis
- Synthèse des bonnes pratiques

Evaluation validant les acquis de chacun des objectifs

Référence : MC08007A



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable
- DAF



Modalités :

- 3h30 en session collective
- Groupe de 5 à 7 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

600€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

- Avoir suivi la formation Multidiffusion et lead Manager ou des compétences équivalentes
- Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Gestion administrative et financière

Gérer le process administratif des livraisons de façon optimale, mesurer la productivité commerciale de vos collaborateurs, piloter votre activité, gérer et suivre de façon optimale votre facturation et vos paiements

Objectifs professionnels :

- Immatriculer les véhicules
- Facturer les clients et gérer leur paiement
- Gérer les livraisons
- Piloter et analyser l'activité en temps réel

I- Prise en main des principales fonctionnalités

- L'immatriculation des véhicules
- La facturation
- Paramétrer les informations comptables
 - Gérer les cessions internes
 - Préfacturation et proforma
 - Facturer les clients
 - Les avoirs
 - Gérer les paiements
 - Suivre vos paiements

II- Gestion des livraisons

- Organiser la livraison
- Enregistrer les échanges entre les clients et les fournisseurs
- Suivre les livraisons

III- Pilotage de l'activité

- Analyse de la performance des collaborateurs

IV- Exercices pratiques à partir d'exemples concrets

- Ciblage clients
- Attribution des tâches et relances commerciales

V- Accompagnement individuel tutoré

- Mise en pratique à partir de cas professionnels
- Remédiation des acquis
- Synthèse des bonnes pratiques

Évaluation validant les acquis de chacun des objectifs

Référence : MC08008A



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VO
- Comptable
- DAF



Modalités :

- 3h30 en session collective
- Groupe de 5 à 7 apprenants
- Apports théoriques, exercices individuels, mise en pratique



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

600€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

- Maîtriser la brique CRM de Spider VO
- Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Accompagnement tutoré à la gestion des stocks et des achats

Assurer la bonne gestion des stocks et des achats dans Spider VO

Objectifs professionnels :

- Naviguer dans SPIDER VO, découvrir l'interface globale de Spider VO
- Appréhender les différentes fonctionnalités de Spider VO
- Utiliser pour l'ensemble de ses tâches d'achats et de gestion des stocks Spider VO

I- Sensibilisation et prise en main

- Introduction
 - Enjeux business
 - Digitalisation du parcours client
 - Bénéfices métier et impacts organisationnels
- Démonstration : présentation des processus de l'entreprise à travers l'outil Spider VO
- Prise en main : découverte de Spider VO, manipulations et 1ers pas accompagnés

II- Les fonctionnalités essentielles

- Gestion multi-stocks
- Gestion des achats, des lots
- Gestion des fournisseurs, transporteurs, marchands
- Livre de police numérique

III- Reprise et validation des points-clés (du programme MC08005)

- Entrée en stock des articles à l'unité et par lot, traitement des cas particuliers
- Importer un catalogue fournisseurs et créer un catalogue d'articles
- Créer un dossier véhicule
- Recherche et identification rapide d'un véhicule

Évaluation globale validant les connaissances, l'utilisation efficiente et le respect des étapes dans le cadre des processus

Référence : MC08005C



Public cible :

- Directeurs de site
- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable



Modalités :

- 2h d'accompagnement personnalisé, en collectif
- Exercices, mise en pratique tutorée avec cas pratiques concrets et les usages adaptés à l'entreprise



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

1. Avoir suivi le module MC08005A
2. Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Accompagnement tutoré à la multidiffusion et leads manager

Assurer la gestion et suivre 100% des leads, convertir plus de leads et créer des campagnes publicitaires multicanales

Objectifs professionnels :

- Diffusion des véhicules sur les infomédiaires
- Prendre en charge les leads
- Assurer un suivi efficace des leads

I- Gestion des leads

- Gestion des dépôts vente « Multidiffusion »
- Gestion des leads « Lead Manager »
- Gestion des leads de reprise
- Gestion des mandats de recherche
- Gestion des leads financement

II- Gestion des demandes

- Gestion des demandes d'information véhicules
- Gestion des appels
- Gestion des contacts entrants

III- Reprise et validation des points-clés (du programme MC08006)

- Qualification d'une fiche prospect
- Création d'une estimation de reprise
- Création d'un mandat

Évaluation globale validant les connaissances, l'utilisation efficace et le respect des étapes dans le cadre des processus

Référence : MC08006C



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VO
- Equipe marketing



Modalités :

- 2h d'accompagnement personnalisé, en collectif
- Exercices, mise en pratique tutorée avec cas pratiques concrets et les usages adaptés à l'entreprise



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

Avoir une bonne connaissance de la gestion des leads

Avoir suivi le module MC08006A

Accompagnement tutoré au CRM

Gérer la relation client, améliorer la connaissance clients, générer des offres / bon de commande et assurer le suivi de ses dossiers jusqu'à conclure la vente par signature électronique

Objectifs professionnels :

- Se créer un portefeuille d'offres et l'enrichir
- Générer les offres commerciales
- Relancer et suivre les offres émises
- Utiliser la signature électronique

I- Gestion de la relation client CRM

- Introduction : enjeux de fidélisation, connaissance client et personnalisation des offres
- Constitution d'un fichier clients :
 - Naviguer sur le portefeuille d'offre
 - Enrichir les fiches clients
 - Créer le ciblage client par la maîtrise de l'utilisation de filtres
- La prise de rendez-vous et la gestion du planning
- Le gestionnaire de tâches
- Relances commerciales, visites prospects
- Historique des contacts et compte-rendu

II- Gestion des offres

- La création et la gestion de documents
- La signature électronique de documents
- Le suivi des demandes et le suivi des financements
- L'avancement des dossiers et des livraisons

À partir des situations réelles dans l'entreprise

III- Reprise et validation des points-clés (du programme MC08007)

- Créer un véhicule
- Création d'une offre de reprise et transmission au client
- Création d'une offre commerciale et transmission au client
- Relancer le client, statuer le contact et suivre les demandes
- Prendre rendez-vous sur son planning
- Signer électroniquement

Évaluation globale validant les connaissances, l'utilisation efficiente et le respect des étapes dans le cadre des processus

Référence : MC08007C



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VN/VO
- Comptable
- DAF



Modalités :

- 2h d'accompagnement personnalisé, en collectif
- Exercices, mise en pratique tutorée avec cas pratiques concrets et les usages adaptés à l'entreprise



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

- Avoir suivi la formation Multidiffusion et lead Manager ou des compétences équivalentes
- Avoir suivi le module MC08007A

Accompagnement tutoré à la gestion administrative et financière

Gérer le process administratif des livraisons de façon optimale, mesurer la productivité commerciale de vos collaborateurs, piloter votre activité, gérer et suivre de façon optimale votre facturation et vos paiements

Objectifs professionnels :

- Immatriculer les véhicules
- Facturer les clients et gérer leur paiement
- Gérer les livraisons
- Piloter et analyser l'activité en temps réel

I- Prise en main des principales fonctionnalités

- L'immatriculation des véhicules
- La facturation
- Paramétrer les informations comptables
 - Gérer les cessions internes
 - Préfacturation et proforma
 - Facturer les clients
 - Les avoirs
 - Gérer les paiements
 - Suivre vos paiements

À partir des situations réelles dans l'entreprise

II- Reprise et validation des points-clés (du programme MC08008A)

- La gestion des livraisons
 - Organiser la livraison
 - Gérer le carnet d'adresses des fournisseurs
 - Enregistrer les échanges entre les clients et les fournisseurs
 - Suivre les livraisons
- Le pilotage de l'activité : l'analyse de la performance des collaborateurs

Évaluation globale validant les connaissances, l'utilisation efficace et le respect des étapes dans le cadre des processus

Référence : MC08008C



Public cible :

- Responsable VO
- Vendeurs VO
- Comptable
- DAF



Modalités :

- 2h d'accompagnement personnalisé, en collectif
- Exercices, mise en pratique tutorée avec cas pratiques concrets et les usages adaptés à l'entreprise



Évaluations :

- Quiz
- Cas pratiques



Livrables :

- Livret d'accueil
- Attestation de compétences



Tarif :

200€/HT
(Frais pédagogiques compris)

Tarif intra



Prérequis :

- Avoir suivi le module MC08008A
- Distanciel : ordinateur, micro, caméra

Au plaisir d'échanger sur votre projet d'optimisation de gestion de votre parc VO et de votre relation client



Natacha MONTROT

Directrice du pôle formation et DPO

06.89.83.61.02.

natacha.montrot@mongaragedigital.com

Notre équipe de formation



Francis DUCOURAU

francis.ducourau@mongaragedigital.com



Melissa LEFEVRE

melissa.lefevre@mongaragedigital.com



Marion VIGNELLES

marion.vignelles@mongaragedigital.com



MON GARAGE DIGITAL

 09 70 19 98 79