

# RENTABILISATION DES ÉQUIPEMENTS DE L'ATELIER

RÉFÉRENCE  
X COM

PRÉREQUIS  
-

DURÉE  
1 JOUR



1

## CONTENU PRINCIPAL

- 1 ÉNUMÉRER LES OUTILS À DISPOSITION DANS L'ATELIER
- 2 COMPRENDRE L'INTÉRÊT CLIENT
- 3 QUELS SONT LES ARGUMENTS QUI PERMETTENT DE VENDRE UNE PRESTATION LIÉE À UN OUTIL DU GARAGE ?
- 4 QUELS SONT LES GAINS POUR LE GARAGE ?

## APPLICATIONS PRATIQUES

- Tableau de rentabilité.
- Étude de chaque cas en fonction de l'investissement et du nombre de véhicules pris en charge par jour.

## POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

Votre atelier comporte un grand nombre d'outil qu'il est nécessaire de rentabiliser grâce à une argumentation adaptée à vos clients.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Rentabiliser les outils du garage : la station de diagnostic, la station de recharge climatisation, la station de contrôle de géométrie, l'équilibreuse.

## PUBLIC CONCERNÉ

Tous professionnels de la réparation et de la maintenance automobile.



En savoir +