

# Commercialiser le contrat GAV – FFGAV2

Commercialiser le contrat GAV

**Code produit :** FFGAV2

**Niveau :** Initiation

**Modalité :** Classe virtuelle

**Durée (en heure) :** 2.5

**Tarif :**

**Eligible DDA :** oui

**Public :** Commerciaux et  
chargés de clientèle

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

Savoir vendre le contrat GAV

## Programme de la formation

- Rappel des risques couverts par la GAV
- Panorama des clients concernés
- Comment organiser une campagne GAV
- Vendre les avantages du produit
- Approche clients
- Comment conclure la vente d'une GAV

## Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants