

CATALOGUE FORMATION GLOBAL

Cardiff **VO** *Planet VO* *Planet VO*²



La SNEEP – Déclaration d'activité n° 52440898644
24 rue monteil – 44000 Nantes

Version 4.2 date 07/10/2021

L'argus

Edito

Depuis 2014, le service formation accompagne les entreprises dans la prise en main et la maîtrise de leur logiciel.

Un seul objectif : permettre à nos clients d'être efficace rapidement dans leur activité en maîtrisant leur logiciel.

Des formations de qualité

Les formateurs vous accompagnent dans la maîtrise de votre logiciel. Confrontés à la réalité du terrain, ils répondent à toutes vos problématiques.

Des formations adaptées à vos besoins

Nous vous offrons une large palette de formations vous permettant d'évoluer selon vos besoins : formation sur site, formation à distance (mixte : en classe virtuelle et e-learning) ou en toute autonomie (100% e-learning).

Des formations thématiques sont mises en place pour répondre à des spécificités (Gérer les prévisions de rentrées & Buy Back, Personnalisé).

Politique handicap

En situation de handicap?

Nous avons à cœur d'adapter le format et l'accessibilité de nos formations en fonction de vos besoins pédagogiques et logistiques.

Notre référent Philippe GOMES se tient à votre disposition pour aménager votre formation selon vos besoins spécifiques.

Contactez Philippe GOMES à l'adresse suivante philippe.gomes@adevinta.com

Formé comme référent handicap, Philippe GOMES accompagne et oriente les personnes en situation de handicap à l'aide des organismes tels que l'AGEFIPH et la MDPH

Numéro d'agrément formation

La société SNEEP disposant du numéro de déclaration d'activité⁽¹⁾ n° 52440898644, est référencée auprès des OPCO. Pour plus d'information sur une éventuelle prise en charge de votre formation, contactez votre organisme collecteur.

(1) Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Les types de formations

Où que vous soyez et quels que soient vos besoins. Le service formation s'adapte à vos attentes.

Formation à distance en toute autonomie (100% E-learning)

Accédez à notre plateforme de formation pendant une durée de 3 à 6 mois à compter de l'ouverture des accès.

Consultez à votre rythme (accès 7 jours / 7 et 24 heures / 24).

Visionnez les différents modules de formation (tutoriels, vidéos, documents, quiz...).

Formation à distance (E-learning et classe virtuelle)

Profitez de la flexibilité de la plateforme de formation (durée : 3 à 6 mois – accès : 7 jours/7 et 24 heures/24).

Visionnez les différents modules de formation (tutoriels, vidéos, documents, quiz...).

Lorsque la formation E-learning est réalisée en toute autonomie, depuis votre poste de travail, grâce à la classe virtuelle, vous échangez directement avec le formateur qui s'adapte à vos connaissances et à votre rythme d'apprentissage.

Lexique

Abréviations	Intitulés
RVO	Responsable Véhicule d'Occasion
SVO	Secrétaire Véhicule d'Occasion
VVO	Vendeur Véhicule d'Occasion
VVN	Vendeur Véhicule Neuf
FRE	Frais de Remise en Etat
CRM	Gestion de la relation client
VO	Véhicule d'Occasion
VN	Véhicule Neuf
VD	Véhicule de Démonstration
PR	Prévision de rentrée
BDC	Bon de commande

Sommaire

Edito	2
Les types de formations	3
Programmes des formations Planet VO ²	6
Planet VO ² – Responsable véhicule occasion (FOAD)	6
Planet VO ² – Secrétaire véhicule occasion (FOAD)	8
Planet VO ² – Vendeur véhicule occasion	9
Planet VO ² – Vendeur véhicule neuf	10
Planet VO ² – Responsable véhicule occasion sur site	11
Planet VO ² – Secrétaire véhicule occasion sur site	12
Planet VO ² – Vendeur véhicule occasion	13
Planet VO ² – Vendeur véhicule neuf	14
Tarifs	15
Programmes des formations Planet VO	16
Planet VO – Responsable et Secrétaire VO	17
Planet VO – Vendeur	18
Programmes des formations thématiques	19
Planet VO – Alimenter et qualifier son stock VO	20
Planet VO – Alimenter son stock VO (achats et reprises VO)	21
Planet VO – Alimenter son stock VO (ventes et reprises VO)	22
Planet VO – Maîtriser les outils L'argus® pour bien reprendre et bien vendre	23
Planet VO – Gérer les prévisions de rentrées & Buy-Back	24
Planet VO – Gérer les différentes fonctionnalités d'éditions de documents	25
Planet VO – Gérer et qualifier le stock VO pour bien publier ses annonces internet	26
Planet VO – Fiabiliser la qualité des données et gérer les dépréciations	27

Planet VO – Le paramétrage de l’outil	28
Tarifs	30
Programmes des formations Cardiff VO	31
Cardiff VO Senior – V8	32
Cardiff VO Major – V8	33
Cardiff VO Senior – V8 (FOAD)	34
Cardiff VO Major – V8 (FOAD)	35
Programmes des formations thématiques	36
Cardiff VO – L'interface comptable	37
Cardiff VO – Gestion de la relation client (CRM)	38
Cardiff VO – Programme personnalisé	39
Tarifs	40
Conditions générales de ventes	41

Programmes des formations Planet VO²

Planet VO² – Responsable véhicule occasion (FOAD)

Durée
4 heures

Public
. Responsable

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1H45), suivi d'une classe virtuelle (2)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour piloter et gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Gérer, piloter et développer leur activité

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer dans le logiciel

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à l'espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Les tableaux de bord
- Consulter la liste de stock
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherches supplémentaires
- Détailler une fiche de stock
- Consulter le catalogue de vente et consulter une fiche catalogue

2- Gérer le stock VO

Qualifier son stock VO et optimiser sa rotation

- Visualiser le stock en liste et traiter les remontées d'anomalies
- Définir le bon canal et définir le bon prix grâce à nos outils L'Argus®
- Coter un ou plusieurs VO
- Analyser les indicateurs et cibler les actions à réaliser

3- Paramétrer le pilotage de l'activité

Maîtriser et superviser le parcours de reprise des VO

- Paramétrer sa politique de reprise à partir des Valeurs Argus®
- Visualiser les estimations de reprise réalisées par l'équipe commerciale
- Valider un prix de reprise à travers le workflow de validation
- Visualiser les prévisions de rentrée

4- Utiliser les outils de ventes

Optimiser son stock et développer ses ventes

- Utiliser le catalogue de vente et la fiche véhicule dans sa relation client
- Utiliser le comparateur
- Utiliser et consulter la base de données clients pour faire une offre personnalisée en consultant l'historique du client
- Visualiser et analyser la performance commerciale de ses équipes
- Suivre l'ensemble des offres en cours et passées
- Editer des listes et autres états d'analyse

5- Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces

- Paramétrer sa publication : gestion des sites d'annonces et des contacts
- Gérer les informations essentielles des VO
- Qualifier les VO, gérer les prix de vente, kilométrages à partir du menu stock
- Gérer la publication via la fiche de stock

Planet VO² – Secrétaire véhicule occasion (FOAD)

Durée
3h30

Public
. Secrétaire VO

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1h20), suivi d'une classe virtuelle (2h15)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Optimiser le traitement des commandes et des livraisons
- Gérer l'entrée d'un VO

Programme

1. Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Les tableaux de bord
- Consulter la liste de stock
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherches supplémentaires
- Détailler une fiche de stock
- Consulter le catalogue de vente et consulter une fiche catalogue

2. Gérer l'entrée d'un VO

Gérer une fiche de stock

- Accéder à la fonction d'import du DMS
- Réaliser un import de véhicules
- Gérer et qualifier le stock VO

3. Optimiser le traitement des commandes et des livraisons

Identifier les éditions de document

- Comprendre le menu Commandes Livraisons
- Suivre les commandes
- Réaliser des livraisons
- Editer les documents administratifs
- Utiliser les scénarios d'impressions
- Rééditer une proposition commerciale, un bon de commande (BDC)
- Rechercher une fiche client et réaliser des actions à partir d'une fiche client
- Créer une nouvelle fiche client

Planet VO² – Vendeur vehicule occasion

Durée
2H30

Public
. Vendeur VO

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1h10), suivi d'une classe virtuelle (2h15)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du stock
- Gérer les annonces internet

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Les tableaux de bord
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherche supplémentaires
- Détailler une fiche de stock
- Consulter le catalogue de vente et consulter une fiche catalogue

2- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du stock

Créer une estimation de reprise, un bon de commande et gérer une fiche de stock

- Identifier et coter un nouveau véhicule
- Expertiser le véhicule
- Créer une nouvelle offre
- Fixer une valeur de reprise
- Associer une vente VO à une reprise
- Générer un bon de commande
- Editer un document
- Visualiser et optimiser la qualité du stock
- Consulter, créer et alimenter la base client

3- Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces et les diffuser

- Gérer les informations essentielles des VO pour diffuser des fiches de qualité
- Visualiser et optimiser la qualité du stock
- Intégrer des photos de véhicules dans Planet VO²

Planet VO² – Vendeur véhicule neuf

Durée
2h30

Public
. Vendeur

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens Pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1H10) , suivi d'une classe virtuelle (2h15)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
Réaliser une offre de reprise

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne

2- Réaliser une offre de reprise

Créer une estimation de reprise et générer un bon de commande de reprise

- Identifier et coter un nouveau véhicule avec l'outil Argus®
- Expertiser le véhicule
- Créer une nouvelle offre
- Fixer une valeur de reprise
- Editer un document
- Consulter, créer et alimenter la base client

3- Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces et les diffuser

- Gérer les informations essentielles des VD pour diffuser des fiches de qualité
- Intégrer des photos de véhicules dans Planet VO²

Planet VO² – Responsable véhicule occasion sur site

Durée
4h00

Public

- . Responsable
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation
- E-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . E-learning : espace de formation (1h45),
- . Sur site (1H30)
- Classe virtuelle (45mn)

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour piloter et gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Gérer, piloter et développer leur activité

Programme

1. Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer dans le logiciel

- Découvrir l'architecture du logiciel et les tableaux de bord
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à l'espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherches supplémentaires

2. Gérer le stock VO

Qualifier son stock VO et optimiser sa rotation

- Qualifier le stock et traiter les remontées d'anomalies
- Détailler une fiche de stock
- Définir le bon canal et définir le bon prix grâce à nos outils L'Argus®
- Coter un ou plusieurs VO
- Analyser les indicateurs et cibler les actions à réaliser

3. Paramétrer le pilotage de l'activité

Maîtriser et superviser le parcours de reprise des VO

- Paramétrer la politique de reprise à partir des Valeurs Argus®
- Visualiser les estimations de reprise réalisées par l'équipe commerciale
- Valider un prix de reprise à travers le workflow de validation
- Visualiser les prévisions de rentrée

4. Utiliser les outils de ventes

Optimiser son stock et développer ses ventes

- Utiliser le catalogue de vente
- Identifier, coter et expertiser le véhicule
- Créer une nouvelle offre et fixer une valeur de reprise
- Associer une vente VO à une reprise et générer un bon de commande
- Visualiser et analyser la performance commerciale de ses équipes
- Suivre l'ensemble des offres en cours et passées
- Editer des listes et autres états d'analyse

5. Optimiser le traitement des commandes et des livraisons

Identifier les éditions de document

- Suivre les commandes et réaliser des livraisons
- Editer les documents administratifs et utiliser les scénarios d'impressions
- Rééditer une proposition commerciale, un bon de commande

6. Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces

- Paramétrer sa publication : gestion des sites d'annonces et des contacts
- Gérer les informations essentielles des VO
- Qualifier les VO, gérer les prix de vente, kilométrages à partir du menu stock
- Gérer la publication via la fiche de stock

Planet VO² – Secrétaire véhicule occasion sur site

Durée
3h30

Public

- . Responsable
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation
- E-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . E-learning : espace de formation (1h20),
- . Sur site (1H30)
- Classe virtuelle (45mn)

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Optimiser le traitement des commandes et des livraisons
- Gérer l'entrée d'un VO

Programme

1. Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Les tableaux de bord
- Consulter la liste de stock
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherches supplémentaires
- Détailler une fiche de stock
- Consulter le catalogue de vente et consulter une fiche catalogue

2. Gérer l'entrée d'un VO

Gérer une fiche de stock

- Accéder à la fonction d'import du DMS
- Réaliser un import de véhicules
- Gérer et qualifier le stock VO

3. Optimiser le traitement des commandes et des livraisons

Identifier les éditions de document

- Comprendre le menu Commandes Livraisons
- Suivre les commandes
- Réaliser des livraisons
- Editer les documents administratifs
- Utiliser les scénarios d'impressions
- Rééditer une proposition commerciale, un bon de commande (BDC)
- Rechercher une fiche client et réaliser des actions à partir d'une fiche client
- Créer une nouvelle fiche client

Planet VO² – Vendeur vehicule occasion

Durée
3h30

Public
. Vendeur

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1h15),
. Sur site (1h30)
- Classe virtuelle (45mn)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du stock
- Gérer les annonces internet

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne
- Les tableaux de bord
- Utiliser les macros filtres et appliquer des filtres de recherche supplémentaires
- Détailler une fiche de stock
- Consulter le catalogue de vente et consulter une fiche catalogue

2- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du stock

Créer une estimation de reprise, un bon de commande et gérer une fiche de stock

- Identifier et coter un nouveau véhicule
- Expertiser le véhicule
- Créer une nouvelle offre
- Fixer une valeur de reprise
- Associer une vente VO à une reprise
- Générer un bon de commande
- Editer un document
- Consulter, créer et alimenter la base client

3- Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces et les diffuser

- Gérer les informations essentielles des VO pour diffuser des fiches de qualité
- Visualiser et optimiser la qualité du stock
- Intégrer des photos de véhicules dans Planet VO²

Planet VO² – Vendeur véhicule neuf

Durée
3h30

Public
. Vendeur

Prérequis
. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Espace de formation
E-learning
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. E-learning : espace de formation (1H15),
. Sur site (1h30)
-Classe virtuelle (45mn)

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Réaliser une offre de reprise

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Découvrir l'architecture du logiciel
- Utiliser la recherche globale
- Accéder à votre espace utilisateur et aux outils d'aide en ligne

2- Réaliser une offre de reprise

Créer une estimation de reprise et générer un bon de commande de reprise

- Identifier et coter un nouveau véhicule avec l'outil Argus®
- Expertiser le véhicule
- Créer une nouvelle offre
- Fixer une valeur de reprise
- Editer un document
- Consulter, créer et alimenter la base client

3- Gérer la publication des annonces internet

Qualifier les annonces et les diffuser

- Gérer les informations essentielles des VD pour diffuser des fiches de qualité
- Intégrer des photos de véhicules dans Planet VO²

Tarifs

Planet VO²

Les tarifs de Planet VO² sont pour un Siret, sauf la licence utilisateur qui est pour un utilisateur

Formation personnalisée à distance 603 €

Formation e-learning illimitée 937 €

Programmes des formations Planet VO

Planet VO – Responsable et Secrétaire VO

Durée

3 heures 30 minutes

Public

- . Responsable VO
- . Secrétaire VO

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé.

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens Pédagogiques

- . Sur site

Validation

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour piloter l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Maîtriser le pilotage de l'activité de gestion véhicules occasions à partir de l'outil.

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter, naviguer et consulter

- Paramétrer son compte Planet VO
- Prendre en main l'outil et apprendre à naviguer dans le logiciel
- Connaître les différents indicateurs disponibles

2- Réaliser les imports et les exports DMS

Identifier le chemin d'import du DMS vers Planet VO

- Réaliser un import DMS et un export DMS
- Explication des différents flux d'informations et des priorités

3- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du parc

Gérer une fiche VO et le processus de vente

- Scanner le stock VO après import
- Créer, consulter ou modifier une fiche VO/VD/DV
- Valoriser les VO et visualiser les valeurs Argus® (VAA et VAT)
- Créer une estimation de reprise et un bdc à particulier ou un lot à marchand

4- Gérer les différentes fonctionnalités des éditions

Identifier et paramétrer les états

- Paramétrer et personnaliser les états, les listes et les cahiers d'activité
- Elaborer des scénarios types et éditer les documents administratifs
- Utiliser l'outil scan

5- Gérer les dépréciations

Revaloriser le stock

- Utiliser l'outil de cotation en rafale ou de valorisation de stock VO
- Editer l'état de dépréciation du stock VO

6- Paramétrer le logiciel

Connaître les différents sous menus de paramétrage

- Gérer les utilisateurs et les vendeurs.
- Gérer les fournisseurs, intermédiaires, clients, garantisseur, financeurs

7- Gérer les annonces médias

Qualifier et compléter les annonces internet

- Gérer les informations essentielles des VO pour diffusion de qualité
- Intégrer les photos de véhicules.
- Visualiser la console de publication

Planet VO – Vendeur

Durée

3 heures 30 minutes

Public

- . Vendeur VO
- . Vendeur VN

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens Pédagogiques

- . Sur site
- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour piloter l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser l'activité de gestion et de vente de véhicules d'occasions (VO)

Programme

1- Découvrir l'environnement de travail

Se connecter et naviguer

- Prendre en main l'outil et apprendre à naviguer dans le logiciel
- Connaître les différents indicateurs disponibles
- Utiliser la recherche rapide avec présentation d'une fiche VO
- Utiliser la gestion véhicule avec présentation des statuts

2- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du parc

Créer et gérer une fiche VO

- Créer, consulter ou modifier une fiche VO
- Ajouter des Frais de Remise en Etat (FRE)
- Valider une reprise
- Utiliser la gestion véhicule
- Créer, clôturer et annuler un BDC
- Gérer les prévisions de rentrée
- Constituer un lot (selon les droits et spécificités des vendeurs)

3- Utiliser le référentiel Argus®

Qualifier et coter un VO

- Utiliser les outils d'identification
- Utiliser les outils de cotation Argus® pour coter à l'unité

4- Gérer les différentes fonctionnalités des éditions

Identifier les éditions de documents administratifs et commerciaux

- Elaborer un scénario type
- Editer les étiquettes de prix et les étiquettes CO2
- Editer une proposition commerciale, un BDC

5- Gérer la publication d'annonces internet

Qualifier les annonces

- Gérer les informations essentielles des VO pour diffuser des annonces de qualité
- Intégrer des photos de véhicules dans l'outil

Programmes des formations thématiques

Planet VO – Alimenter et qualifier son stock VO

Durée
30 min

Public

- . Responsable
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Gérer le stock VO

Programme

1- Réaliser les imports DMS

Identifier le chemin d'importation du DMS vers Planet VO

- Réaliser un import DMS
- Contrôler les données issues de l'import dans Planet VO

2- Réaliser des exports

Sélectionner les VO afin de réaliser un export

- Réaliser un export DMS

3- Utiliser le référentiel Argus®

Qualifier un VO

- Utiliser le SCAN VO

4- Corriger les anomalies de notre base VO

Corriger un VO

- Utiliser le SCAN

Planet VO – Alimenter son stock VO (achats et reprises VO)

Durée

30 min

Public

- . Vendeur VO
- . Vendeur VN

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Gérer l'entrée d'un VO

Programme

1- Gérer l'entrée d'un véhicule d'occasion (VO)

Créer et gérer une fiche VO

- Créer, consulter ou modifier une fiche VO / VD
- Ajouter des photos
- Utiliser la recherche rapide
- Créer, consulter, modifier ou valider une estimation de reprise
- Ajouter des Frais de Remise en Etat
- Editer les étiquettes de prix et les étiquettes CO²

Planet VO – Alimenter son stock VO (ventes et reprises VO)

Durée

30 min

Public

- . Vendeur VO
- . Vendeur VN

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie

Programme

1- Gérer l'entrée d'un VO jusqu'à sa sortie du parc

Créer, modifier et supprimer un bon de commande (BDC)

- Créer et clôturer un BDC avec reprise
- Créer et clôturer un BDC sans reprise
- Editer une proposition commerciale, un BDC
- Créer et clôturer un BDC par lot
- Supprimer un BDC clôturé

Planet VO – Maîtriser les outils L'argus® pour bien reprendre et bien vendre

Durée

30 min

Public

- . Responsable VO
- . Vendeur VO

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Utiliser les différents outils Argus®

Programme

1- Utiliser le référentiel Argus®

Qualifier et coter un véhicule d'occasion (VO)

- Utiliser les outils d'identification dans Planet VO (création assistée service carte grise ou recherche par le CNIT)
- Utiliser le SCAN VO
- Utiliser les outils de cotation Argus® pour coter à l'unité
- Utiliser les outils de cotation Argus® pour coter en rafale
- Utiliser les valeurs de marché : valeur Argus® Annonces et valeur Argus® Transaction

Planet VO – Gérer les prévisions de rentrées & Buy-Back

Durée

15 min

Public

. Responsable VO

Prérequis

. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

. Cas pratique

Moyens pédagogiques

. Classe virtuelle

Validation :

. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Gérer les prévisions de rentrées et Buy-Back

Programme

1- Gérer les prévisions de rentrées et Buy-Back

Gérer les prévisions de rentrées et Buy-Back

- Utiliser la gestion véhicule et la recherche avancée
- Gérer les Buy-Back
- Valider une estimation et la transformer en prévision de rentrée (PR)
- Créer ou modifier une PR

Planet VO – Gérer les différentes fonctionnalités d'édérations de documents

Durée

30 min

Public

- . Responsable VO
- . Secrétaire VO

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

Gérer les différentes fonctionnalités des éditions de documents

Programme

1- Gérer les différentes fonctionnalités des Éditions

Identifier les éditions possibles dans l'outil

- Editer les documents administratifs et de gestion sur-mesure
- Editer les étiquettes de prix et les étiquettes CO²
- Editer une proposition commerciale, un bon de commande (BDC)
- Editer la dématérialisation du non gage
- Elaborer plusieurs scénarios types
- Paramétrer les différents états et éditer une liste de stock et les marges journalières
- Personnalisation des états

Planet VO – Gérer et qualifier le stock VO pour bien publier ses annonces internet

Durée

1 heure

Public

- . Responsable VO
- . Vendeur VO

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Gérer le stock VO
- Gérer les annonces internet

Programme

1- Gérer le stock VO

Qualifier les VO

- Gérer les prix de vente, kilométrages à partir de la gestion de stock

2- Gérer les annonces internet

Qualifier les annonces

- Gérer les informations essentielles des VO pour diffuser des annonces de qualité
- Intégrer des photos de véhicules dans l'outil
- Utiliser la console de publication ou le module Remarketing

Planet VO – Fiabiliser la qualité des données et gérer les dépréciations

Durée

15 minutes

Public

- . Responsable
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Fiabiliser la qualité des données
- Gérer les dépréciations

Programme

1- Fiabiliser, consolider les informations dans PVO

Scanner des véhicules

- Réaliser le scan d'un stock actualisé

2- Gérer les dépréciations

Revalorisation mensuelle du stock VO

- utiliser la Cotation en rafale du stock VO
- Editer l'état de dépréciation de stock VO

Planet VO – Le paramétrage de l'outil

Durée

15 minutes

Public

. Responsable

Prérequis

. Installation finalisée
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

. Cas pratique

Moyens pédagogiques

. Classe virtuelle

Validation :

. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
Personnaliser les paramétrages

Programme

1- Accéder aux paramétrages

Modifier les paramétrages

- Identifier les paramétrages
- Créer ou modifier un paramétrage
- Contacter la hotline
- Utiliser le centre d'aide

Tarifs

Planet VO

Une formation est obligatoire à chaque installation logiciel

Formations Planet VO	Tarif
- * Formation et mise en main à distance (3h, jusqu'à 3 personnes).	
	Tarif pour 3h. 324 €
- * Formation et mise en main sur site, déplacement inclus, minimum 5 personnes.	
	Tarif par personne et par 1/2 journée. 213 €
- Complément de Formation à distance (jusqu'à 3 personnes).	
	Tarif horaire par personne. 101 €
- Formation en Classes Virtuelles d'une durée d'1 heure, jusqu'à 10 personnes maximum.	
	Tarif pour 1h. 156 €

Programmes des formations Cardiff VO

Cardiff VO Senior – V8

Durée

7 heures

Public

- . Concessionnaire
- . Garagiste
- . Responsable
- . Vendeur automobile
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation e-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Sur site

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de négoce automobile.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser la gestion véhicules VO, VN, VD
- Gérer la relation client
- Gérer un atelier (version basique)

Programme

1- Gérer les dossiers véhicules VO

Maîtriser la gestion d'un parc automobile

- Créer un dossier véhicule et assurer son suivi jusqu'à la vente
- Apprendre à utiliser le référentiel Argus® et la Cote Argus®
- Gérer les offres de reprises
- Gérer les offres commerciales
- Gérer des lots

2- Gérer un atelier (version basique)

Connaître l'outil de gestion atelier

- Facturer une prestation atelier ou de service
- Gérer les cessions internes
- Gérer le catalogue d'articles ou de prestations

3- Paramétrer votre logiciel

Connaître les différents sous-menus de paramétrage

- Ajout, suppression ou modification des droits d'un utilisateur existant
- Paramétrer les annonceurs
- Paramétrer les informations comptables
- Paramétrer les listes déroulantes et les impressions automatiques

4- [Optionnel] Maîtriser l'application Cardiff Flash

Connaître les différentes fonctionnalités de Cardiff Flash

- Installer et paramétrer Cardiff Flash
- Créer un véhicule à partir de Cardiff Flash
- Exporter les véhicules de Cardiff Flash vers Cardiff

Cardiff VO Major – V8

Durée

10 heures 30

Public

- . Concessionnaire
- . Garagiste
- . Responsable
- . Vendeur automobile
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation e-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Sur site

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de négoce automobile.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser la gestion véhicules VO, VN, VD
- Gérer la relation client
- Gérer un atelier (version complète)

Programme

1- Gérer les dossiers véhicules VO

Maîtriser la gestion d'un parc automobile

- Créer un dossier véhicule et assurer son suivi jusqu'à la vente
- Apprendre à utiliser le référentiel Argus® et la Cote Argus®
- Gérer les offres de reprises
- Gérer les offres commerciales
- Gérer des lots

2- Gérer un atelier (version complète)

Connaître l'outil de gestion atelier

- Facturer une prestation atelier ou de service
- Gérer les cessions internes
- Gérer les ordres de réparations
- Gérer le catalogue d'articles ou de prestations
- Entrer en stock des articles par lots
- Importer un catalogue fournisseur

3- Paramétrer votre logiciel Cardiff

Connaître les différents sous-menus de paramétrage

- Ajout, suppression ou modification des droits d'un utilisateur existant
- Paramétrer les annonceurs
- Paramétrer les informations comptables
- Paramétrer les listes déroulantes et les impressions automatiques

4- Gérer la relation client (CRM)

Connaître les différentes fonctionnalités du CRM

- Gérer le carnet d'adresse et le planning
- Utiliser le module mailing
- Superviser et réaliser des statistiques

5- [Optionnel] Maîtriser l'application Cardiff Flash

Connaître les différentes fonctionnalités de Cardiff Flash

- Installer et paramétrer Cardiff Flash
- Créer un véhicule à partir de Cardiff Flash
- Exporter les véhicules de Cardiff Flash vers Cardiff

Cardiff VO Senior – V8 (FOAD)

Durée

4 heures

Public

- . Concessionnaire
- . Garagiste
- . Responsable
- . Vendeur automobile
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation e-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . E-learning : espace de formation (1h30), suivi d'une classe virtuelle (1h30)
- . 100% e-learning

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de négoce automobile.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser la gestion véhicules VO, VN, VD
- Gérer la relation client
- Gérer un atelier (version basique)

Programme

1- Gérer les dossiers véhicules VO

Maîtriser la gestion d'un parc automobile

- Créer un dossier véhicule et assurer son suivi jusqu'à la vente
- Apprendre à utiliser le référentiel Argus® et la Cote Argus®
- Vendre un lot de véhicules
- Paramétrer les annonceurs

2- Gérer un atelier (version basique)

Connaître l'outil de gestion atelier

- Facturer une prestation atelier ou de service
- Gérer le catalogue d'articles ou de prestations

3- Paramétrer votre logiciel Cardiff

Connaître les différents sous-menus de paramétrage

- Paramétrer les listes déroulantes et les impressions automatiques

4- Gérer la relation client

Connaître les différentes fonctionnalités de la relation client

- Gérer le carnet d'adresse et le planning

5- [Optionnel] Maîtriser l'application Cardiff Flash

Connaître les différentes fonctionnalités de Cardiff Flash

- Installer et paramétrer Cardiff Flash
- Créer un véhicule à partir de Cardiff Flash
- Exporter les véhicules de Cardiff Flash vers Cardiff

Cardiff VO Major – V8 (FOAD)

Durée
5 heures

Public

- . Concessionnaire
- . Garagiste
- . Responsable
- . Vendeur automobile
- . Secrétaire

Prérequis

- . Installation finalisée
- . Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques

- . Espace de formation e-learning
- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . E-learning : espace de formation (1h30), suivi d'une classe virtuelle (2h30)
- . 100% e-learning

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de négoce automobile.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Se connecter et naviguer dans l'environnement de travail
- Maîtriser la gestion véhicules VO, VN, VD
- Gérer la relation client
- Gérer un atelier (version complète)

Programme

1- Gérer les dossiers véhicules VO

Maîtriser la gestion d'un parc automobile

- Créer un dossier véhicule et assurer son suivi jusqu'à la vente
- Apprendre à utiliser le référentiel Argus® et la Cote Argus®
- Vendre un lot de véhicules
- Paramétrer les annonceurs

2- Gérer un atelier (version complète)

Connaître l'outil de gestion atelier

- Facturer une prestation atelier ou de service
- Gérer les cessions internes
- Gérer les ordres de réparations
- Gérer le catalogue d'articles ou de prestations
- Entrer en stock des articles par lots

3- Paramétrer votre logiciel Cardiff

Connaître les différents sous-menus de paramétrage

- Ajout, suppression ou modification des droits d'un utilisateur existant
- Paramétrer les listes déroulantes et les impressions automatiques

4- Gérer la relation client

Connaître les différentes fonctionnalités de la relation client

- Gérer le carnet d'adresse et le planning

5- [Optionnel] Maîtriser l'application Cardiff Flash

Connaître les différentes fonctionnalités de Cardiff Flash

- Installer et paramétrer Cardiff Flash
- Créer un véhicule à partir de Cardiff Flash
- Exporter les véhicules de Cardiff Flash vers Cardiff

Programmes des formations thématiques

Cardiff VO – L'interface comptable

Durée
1 heure

Public
. Responsable
. Secrétaire
. Comptable

Prérequis
. Logiciel paramétré
. Paramétrage initial réalisé

Outils pédagogiques
. Cas pratique

Moyens pédagogiques
. Classe virtuelle

Validation :
. Test de connaissance
. Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :

- Paramétrer l'interface comptable
- Réaliser des transferts d'écritures comptables entre l'application Cardiff VO et le logiciel de comptabilité
- Annuler un transfert d'écriture

Programme

1- Paramétrer l'interface comptable

Paramétrer

- Identifier les journaux
- Paramétrer les différents comptes d'achats, de ventes, de reprises et de comptes supplémentaires selon le plan comptable

2- Réaliser un transfert d'écriture comptable

Transférer les écritures

- Rechercher les écritures comptables à transférer
- Corriger les erreurs décelées
- Transférer les écritures
- Retrouver le fichier d'export comptable

3- Annuler un transfert d'écriture

Annuler un transfert d'écriture

- Rechercher les écritures transférées à annuler
- Annuler un transfert

Cardiff VO – Gestion de la relation client (CRM)

Durée
1 heure

Public
 . Responsable
 . Secrétaire
 . Vendeur

Prérequis
 . Logiciel paramétré

Outils pédagogiques
 . Cas pratique

Moyens pédagogiques
 . Classe virtuelle

Validation :
 . Test de connaissance
 . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

A l'issue de la formation, les stagiaires sont capables de :
 Gérer la relation client

Programme

1- Alimenter son carnet d'adresses

Créer et utiliser les éléments d'une fiche client ou fournisseur

- Renseigner les différents champs de la fiche client ou fournisseur de façon optimale
- Planifier un rendez-vous
- Créer, modifier ou supprimer un compte-rendu

2- Gérer le module Alertes Métiers

Connaître l'utilisation du module Alertes Métiers

- Créer, modifier et supprimer une alerte métier
- Créer un mailing à partir de la gestion des alertes métiers

3- Maîtriser le Ciblage Avancé Tiers

Utiliser le Ciblage Avancé Tiers

- Renseigner les champs de recherche
- Exporter le résultat
- Créer un mailing à partir du résultat

4- Connaître le module mailing et e-mailing

Générer un mailing et e-mailing

- Paramétrer le module
- Créer un modèle
- Extraire les clients
- Imprimer un mailing
- Envoyer un e-mailing

5- Superviser et réaliser des statistiques CRM

Utiliser les outils de supervisions et de statistiques CRM

- Analyser les données

Cardiff VO – Programme personnalisé

Durée

1 heure

Public

- . Responsable
- . Secrétaire
- . Vendeur

Prérequis

- . Logiciel paramétré

Outils pédagogiques

- . Cas pratique

Moyens pédagogiques

- . Classe virtuelle

Validation :

- . Test de connaissance
- . Attestation de formation

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour gérer l'activité de vente de véhicules d'occasions.

Programme

Personnaliser en fonction des besoins des apprenants

Tarifs

Cardiff VO

Formations Cardiff VO (Lourd et Web)	Tarif
-* Formation à distance Cardiff VO Major. (5h, jusqu'à 3 personnes)	526 €
-* Formation sur site Cardiff VO Major, déplacement inclus tarif par personne et pour une journée et demie, soit 10h30.	319 € / pers
-* Formation à distance Cardiff VO Senior. (4h, jusqu'à 3 personnes)	425 €
-* Formation sur site Cardiff VO Senior, déplacement inclus tarif par personne et pour une journée soit 7h. min. 5	213 € / pers
-** Formation e-learning (Contenus visibles 3 mois. Jusqu'à 3 personnes).	213 € /pers
- Complément de formation à distance (par heure, optionnel)	101 € / pers

* Formation obligatoire, au choix sur site ou à distance

** Formation obligatoire, réservée aux clients migrant de version (Junior vers senior ou Lourd vers web). Non déductible au titre de la formation continue

Référents Handicap :

Site de Nantes : Philippe Gomes philippe.gomes@adevinta.com

Site de Paris : Clara Garcia clara.garcia@adevinta.com

Référent Pédagogique : Laura DARRICARRERE service.formation@largus.fr

Référent Administratif : Laura DARRICARRERE service.formation@largus.fr

Suivi Post-Formation

La SNEEP ne propose pas de suivi Post-Formation.

Covid 19 :

Compte-tenu des contraintes sanitaires actuelles, nous nous engageons à respecter scrupuleusement les consignes de l'Etat en matière de préservation de la santé de nos participants.