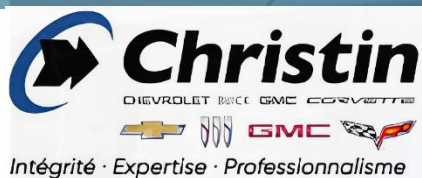


16/02/2026

Entraînement à la tâche
PROGRAMME DE LOCATION



Droit d'auteur

Ce manuel de formation est la propriété de PRO-SPEC VENTE Inc.

Ce manuel a été développé à notre centre de formation. Il se veut un outil de référence pour les conseillers en vente automobile afin de leur venir en aide dans l'exercice de leurs fonctions.

PRO-SPEC VENTE Inc. ne peut se tenir responsable des changements de lois et recommande à tous les conseillers en vente automobile de toujours prendre en considération les recommandations de leur corporation respective afin de bien appliquer l'interprétation des lois qui régissent le secteur automobile.

PRO-SPEC VENTE Inc. est reconnu par Emploi-Québec # 0060865 en vertu de la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre.



MARC LABBÉ

Président Directeur général
Coach en vente automobile

Réseau Pro-Spec Vente

600 rue Pierre-Caisse
CP :40001
Saint-Jean-sur-Richelieu, (QC)
J3A 2B1
(450) 359-3233
administration@prospecvente.com



Merci à vous !



Préface

Bravo pour votre participation à cet atelier visant à améliorer vos compétences en vente automobile !

En développant vos compétences, vous augmentez vos chances de réussir dans ce domaine.

Chez Pro-Spec Vente, nous privilégions l'entraînement à la formation afin de développer des habitudes de travail qui améliorent vos performances de ventes.

La vente automobile est un art qui se perfectionne.

Tout comme un athlète s'entraîne sans relâche pour atteindre la performance, vous devrez vous investir avec rigueur et pratiquer régulièrement pour maîtriser les techniques de vente et atteindre vos objectifs.

Chaque client est unique.

C'est ce qui rend ce métier si stimulant ! Apprendre à cerner les besoins, les valeurs et les motivations de chaque individu est essentiel pour établir une relation de confiance et proposer des solutions personnalisées. N'oubliez jamais que l'humain est au cœur de cette industrie.

Démarquez-vous !

Votre personnalité et votre approche feront la différence. Adaptez votre communication, soyez à l'écoute et faites preuve d'empathie pour créer une expérience client positive et mémorable. L'achat d'un véhicule est souvent un moment important dans la vie d'une personne, accompagnez-la avec professionnalisme et enthousiasme.

La réussite est à votre portée !

Saisissez les opportunités, dépassez-vous et soyez fier des résultats que vous accomplirez.

Bonne entraînement !

Marc Labbé
Président
Réseau Pro-Spec Vente

Pro-Spec Vente est au service des concessionnaires automobiles depuis 2001

MODULE

Programme de location

Objectifs d'apprentissages

- **Distinguer les types de contrats** : Vous maîtriserez les différences fondamentales entre un contrat de financement automobile (CVT), un contrat de vente à tempérament et un contrat de crédit-bail.
- **Maîtriser les avantages de la location** : Vous connaîtrez les avantages du crédit-bail et le vocabulaire spécifique à utiliser avec les clients.
- **Calculer une location** : Vous saurez calculer manuellement une location automobile et établir une table d'amortissement.
- **Présenter un argumentaire de vente** : Vous maîtriserez un modèle de vente chronologique efficace pour présenter les avantages de la location à un client.

La location, une solution flexible !

La location automobile est une alternative intéressante au financement traditionnel. Elle offre une flexibilité et des avantages qui peuvent séduire de nombreux clients, même ceux qui n'y avaient jamais pensé auparavant. Votre rôle est de leur présenter cette option et de démystifier ses aspects parfois méconnus.

Historique de la location automobile

- **Les débuts (1954)** : La location automobile existe depuis longtemps, mais elle s'est véritablement popularisée au début des années 90.
- **L'essor des programmes de location des constructeurs** : Face à la hausse du coût des véhicules et au vieillissement du parc automobile, les constructeurs ont développés leurs propres programmes de location.
- **Objectifs des constructeurs** :
 - Rendre les véhicules plus accessibles en réduisant les mensualités.
 - Raccourcir les cycles de renouvellement du parc automobile.
 - Fidéliser la clientèle grâce à des conditions d'acceptation plus souples.
- **L'évolution des pratiques** : Au départ, les contrats de location étaient gérés par les concessionnaires, ce qui laissait place à des pratiques variables. Aujourd'hui, les programmes de location sont encadrés par les compagnies d'acceptance des constructeurs, sous la supervision de l'Office de la Protection des Consommateurs, pour garantir des normes uniformes et une meilleure protection des consommateurs.

Vos compréhensions et perceptions d'une location automobile

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Les réticences que vous rencontrez chez certains clients face à la location automobile proviennent souvent d'idées préconçues ou d'un manque de connaissance des programmes actuels. Il est crucial de transformer ces hésitations en opportunités. Prenez le temps d'expliquer clairement les avantages de la location, en adaptant votre discours à leurs besoins et en répondant à leurs questions.

Votre enthousiasme et votre expertise seront contagieux. En éduquant vos clients, vous les aidez à faire un choix éclairé, tout en bâtissant une relation de confiance et en démontrant votre engagement envers leur satisfaction. N'oubliez pas, un client bien informé est plus susceptible d'opter pour la location, ce qui contribue à votre succès et à la prospérité de votre carrière.

Vos performances en location

La performance d'une concession ou d'un conseiller en vente se mesure généralement par le **taux de pénétration en location**, un indicateur dont les cibles varient selon les marques.

Trois facteurs clés influencent directement cette performance :

- La culture d'entreprise de la concession
- La formation sur les membres de l'équipe des ventes
- La présentation d'offre sur chacun des clients

Traditionnellement, la performance est calculée en divisant le nombre de locations par le nombre total de livraisons

(ex. : 4 locations sur 10 livraisons = 40 %).

Cependant, pour refléter plus fidèlement la **réalité du terrain**, il serait plus juste de mesurer la performance en fonction du **nombre de présentations de la location réellement faites aux clients**.

Exemple :

Si j'ai conclu 4 locations après avoir présenté la location à 6 clients, mon taux de réussite réel est de 66 %.

Il est important de comprendre que certains clients refusent la location par **peur**, par **méconnaissance** ou par manque d'information.

Votre rôle, comme conseiller, est donc d'**inviter le client à écouter**, afin qu'il dispose de **tous les éléments nécessaires pour prendre une décision éclairée**.

Script du conseiller

« M. / Mme le client, je comprends très bien ce que vous me dites.

*Permettez-moi simplement de vous présenter une option financière qui mise davantage sur la **flexibilité / options** que sur les obligations.*

*À la fin, vous seriez **entièrement propriétaire de votre véhicule**.*

Seriez-vous ouvert à m'accorder quelques minutes pour que je vous explique le tout, et ensuite vous déciderez en toute liberté ? »

Pour un conseiller en vente automobile, **garnir son carnet de clients en location est l'un des gestes les plus stratégiques de sa carrière**. Chaque client en location représente une relation à long terme, une opportunité de suivi et, surtout, un futur renouvellement. Imagine débuter chaque année avec +/- 60 clients en renouvellement déjà planifiés : moins de pression sur la prospection, plus de rendez-vous qualifiés et une stabilité de revenus accrue. Cette rétention crée un effet cumulatif puissant : année après année, le conseiller bâtit un portefeuille solide, développe sa crédibilité et assure sa prospérité. En location, on ne vend pas seulement un véhicule, **on construit un avenir professionnel durable**.

Démystifions le calcul d'une location automobile

Construction d'une transaction Achat VS Location

[] FINANCEMENT

Prix de vente
+ Taxes
+ R.D.P.R.M +frais

Montant financé
+ Intérêt

Mensualité
1^{er} pmt dans 30 jours

[] LOCATION

Prix de vente
- Option d'achat
+ frais

Coût Capitalisé
+ Intérêt

Versement
+ Taxes

Mensualité
1^{er} pmt à la livraison +
R.D.P.R.M

Le plus important demeure le coût de reviens



Maximisez vos opportunités de vente avec la location automobile

La location automobile est un outil puissant pour stimuler vos ventes, fidéliser votre clientèle et bâtir une carrière prospère. Voici comment :

1. Propositions de location systématiques

- Intégrez une proposition de location à chaque opportunité de vente.
- Mettez en avant les mensualités attractives de la location sur 48 mois, comparativement à un financement traditionnel sur 72 ou 84 mois.
- Adaptez l'offre de location au kilométrage annuel du client (Débuter avec le 24 km/an)

2. Fidélisation et opportunités de vente récurrentes

- Visez un minimum de 60 % de location dans votre portefeuille de clients.
- Les options d'achat en fin de contrat de location favorisent le contact avec vos clients et créent de nouvelles opportunités de vente.
- Planifiez des rencontres 12 mois avant la fin du contrat pour discuter des options du client (rachat, vente, restitution) et évaluer la valeur du véhicule par rapport au marché.

3. Stabilité et liberté dans votre carrière

- La location contribue à la rétention de la clientèle, un atout majeur pour votre carrière et votre prospérité.
- La gestion de votre portefeuille de clients en location vous offre une plus grande autonomie et flexibilité dans votre travail.

En conclusion, la location automobile est un levier stratégique pour maximiser vos performances de vente, fidéliser vos clients et bâtir une carrière prospère.

Découvrez les avantages de la location automobile

La location automobile offre une solution flexible et avantageuse pour de nombreux conducteurs. Voici pourquoi :

1. Accessibilité et flexibilité

- **Processus simple** : Une demande de crédit est requise, et vous devez répondre aux critères du prêteur, comme pour un achat traditionnel.
- **Paiements moindres** : Profitez de mensualités moins élevées et de termes plus courts qu'un prêt auto classique (jusqu'à 96 mois).

2. Sécurité et tranquillité d'esprit

- **Valeur garantie** : La valeur future de votre véhicule est garantie, même en cas d'accident (si les conditions du contrat sont respectées et que les réparations sont conformes aux normes du fabricant).
- **Options à la fin du contrat** :
 1. Achetez le véhicule à la valeur résiduelle.
 2. Vendez-le, remboursez la valeur résiduelle et gardez le profit.
 3. Retournez simplement le véhicule.
- **Protection supplémentaire** : La garantie de l'écart (GAP) couvre la différence entre le paiement de l'assurance et le solde de la location en cas de sinistre.

3. Avantages financiers

- **Maîtrise des risques** : Adaptez-vous facilement aux changements du marché automobile grâce à la flexibilité de la location.
- **Frais réduits** : Évitez les réparations majeures coûteuses grâce à un terme de location plus court.
- **Protection financière** : En cas de difficultés financières, le véhicule loué est généralement non saisissable (si vous n'êtes pas en défaut de paiement).
- **Économies d'intérêts** : Ne payez pas d'intérêts sur les taxes, ce qui accélère le remboursement du capital.

4. Technologie et avantages fiscaux

- **Conduisez les dernières nouveautés** : Roulez avec un véhicule récent et profitez des dernières technologies.
- **Solutions pour travailleurs autonomes** : Déduisez la location comme dépense d'entreprise, un avantage fiscal important.

5. Meilleur suivi de votre clientèle

- Une rencontre 12 mois avant la fin du bail pour passer en revue les options mise à la disposition du client (évaluation du véhicule versus le marché automobile)
- Si vous êtes encore en poste, vous aurez la gestion de votre portefeuille de location, ce qui peut vous offrir un peu plus de stabilité et de liberté.

Contrat de vente a tempérament (C.V.T.)

Un contrat de vente à tempérament (C.V.T.) est un contrat de vente à crédit où le consommateur achète un véhicule et s'engage à le payer en plusieurs versements sur une période déterminée.

Déroulement : Dans le cadre d'un contrat de vente à tempérament (C.V.T.), le client achète un véhicule chez un concessionnaire, le financement est assuré par une institution financière tierce. Le concessionnaire cède le contrat de vente à cette institution, qui verse au concessionnaire la totalité du prix du véhicule.

Le client rembourse ensuite l'institution financière selon les termes du contrat (mensualités, taux d'intérêt, durée). Il est important de noter que le véhicule sert de garantie pour le prêt. En cas de défaut de paiement, l'institution financière a le droit de saisir le véhicule.

De plus, le client est généralement tenu de souscrire une assurance automobile pour le véhicule, avec l'institution financière comme bénéficiaire prioritaire. Cela garantit que l'institution financière sera remboursée en cas de sinistre.

Les C.V.T. est un outil de financement courant dans le secteur automobile, mais il est essentiel pour le conseiller de bien expliquer les implications du contrat au client, notamment les engagements financiers à long terme et les risques liés à la garantie.

Réticences aux consommateurs à un contrat de vente à tempérament automobile

- Le montant financier représente souvent 115% d'un bien qui en vaut à sa sortie 80% du prix avant taxes;
 - On obtient approximativement une équité au 2/3 de l'engagement financier.
- Les paiements mensuels s'étalent sur une longue période,
 - Ce qui augmente le coût total du véhicule en raison des intérêts cumulés.
- Ajouter aux versements les coûts de réparations et d'entretiens hors garantie
 - La plupart ont 3 ans ou 60 000km
 - Étude démontre **100\$ et 150\$** par mois hors garantie
- Responsabilité du solde en situation d'une indemnisation d'assurance
 - La dépréciation bancaire est toujours moins rapide que la dépréciation marchande
 - Un refinancement d'équité négative peut augmenter le coût du prochain véhicule
- Suite à un décès, la succession doit procéder au rachat du véhicule
 - Ne pourra attendre le règlement de la succession.

Glossaire de la location :

Coût capitalisé :

- Montant total financé pendant la durée du contrat de location.
- Calcul : Prix de vente négocié - Acompte initial - véhicule d'échange net.

Option d'achat :

- Possibilité d'acheter le véhicule à la fin du contrat de location, à un prix prédéterminé (L'option d'achat).
- Deux types de contrats :
 - Bail inconditionnel : Option d'achat.
 - Bail conditionnel : Obligation d'achat.

Dépôt de garantie :

- Montant versé en début de contrat pour couvrir les dommages éventuels.
- Remboursable en fin de contrat si le véhicule est en bon état.
- Un dépôt plus élevé peut réduire le taux d'intérêt.

Dépôts de garantie multiples : Certains contrats de location permettent de verser plusieurs dépôts de garantie. Chaque dépôt supplémentaire peut entraîner une réduction du taux d'intérêt, ce qui diminue le coût total de la location.

Résiliation anticipée :

- Rupture du contrat avant la fin du terme.
- Des frais s'appliquent et le locataire est responsable de la valeur du véhicule.

Transfert de bail :

- Cession du contrat à un tiers.
- Des frais et conditions peuvent s'appliquer.

Ajustement de kilométrage :

- Frais pour les kilomètres excédant la limite autorisée.
- Facturés mensuellement ou en fin de contrat (avec pénalité).

Responsabilités du locataire :

- Respecter les termes du contrat :
 - Paiements à jour.
 - Bon état du véhicule (usure normale).
 - Respect du kilométrage.
 - Restitution des accessoires.
 - Entretien régulier.
- Assurance valide.

Le calcul d'une location automobile

Étape 1: Informations de base

- **Prix de vente négocié (PDSF):** Le prix du véhicule après négociation, excluant les taxes.
- **Acompte initial:** Le montant versé au début du contrat de location avant les taxes.
- **L'option d'achat:** La valeur estimée du véhicule à la fin du contrat de location.
- **Taux d'intérêt:** Le taux d'intérêt annuel appliqué à la location.
- **Durée de la location:** La durée du contrat de location, exprimée en mois.

Étape 2: Transfert du taux d'intérêt en facteur d'intérêt

- Le taux d'intérêt se doit d'être divisé par 2400
- $6.99\% / 2400 = .0029125$ (inclure 7 décimale) = F.I.

Étape 3: Calcul du coût capitalisé

- Le coût capitalisé représente l'obligation financé pendant la location.
- Coût capitalisé = Prix de vente - Acompte initial - valeur échange net = C.C.

Étape 4: Calcul de l'option d'achat à la fin du terme

- $P.D.S.F. \times \text{Facteur en \%} = O/A$
- Ajustement KM aux besoins à la hausse ou à la baisse

Étape 5: Calcul du Remboursement de Capital Mensuel

- Formule : $CC - O/A / \text{Terme} = R.C.M.$

Étape 5: Calcul de Remboursement des Intérêts Mensuel

- Formule : $C.C. + O/A \times F.I. = R.I.M.$

Étape 6: Calcul de versements Mensuel

- Formule : $R.C.M. + R.I.M = \text{Versement}$

Étape 7: Calcul des taxes sur le versement

- Formule : $\text{Versement} \times T.P.S. + T.V.Q. = \text{Mensualités}$
- Des taxes (TPS et TVQ, ou TVH selon la province) sont ajoutées au versement. Des frais supplémentaires peuvent également s'appliquer, tels que des frais d'administration ou des frais d'immatriculation.

Points importants à retenir

- L'option d'achat a un impact important sur le paiement mensuel. Plus l'option d'achat est élevé, plus le paiement mensuel est bas.
- Le taux d'intérêt et la durée de la location influencent également la mensualité.
- Il est important de lire attentivement le contrat de location pour comprendre tous les frais et les conditions.

En résumé, le calcul d'une location automobile prend en compte plusieurs facteurs. Il est important de bien comprendre ces éléments afin de bien l'expliquer à vos clients

Table d'amortissement sur un prêt

Sur un prêt de 46 167\$ sur 60 Mois à 6.49%

Date	Solde	Intérêt	Mensualité	Solde
Décembre	46 167.00\$	+249.69\$	- 903.09\$	45 513.59\$
Janvier (57 mois)	45 513.59\$	+246.15\$	- 903.09\$	44 856.65\$
Octobre	898.24\$	+ 9.69\$	- 903.09\$	0.00\$

- Les taxes représentent : 117\$ sur le versement
- Les intérêts sur les taxes sont de 1 014\$

Table d'amortissement sur une location

Location de 36 Mois à 6.99% avec option d'achat de 24 142.80\$

Date	Coût Capitalisé	Intérêt	Mensualité	Solde
Décembre	40 152.90\$	+187.21\$	- 632.40\$	39 707.71\$
Janvier (33 mois)	39 707.71\$	+187.21\$	- 632.40\$	39 074.55\$
Décembre	23 697.63\$	+187.21\$	- 632.40\$	24 142.80\$

- Les mensualités n'incluent pas les taxes
- L'option d'achat à la fin est taxable (T.P.S.1 207.14\$ T.V.Q. 2 408.24\$= 3 615.38\$)

Notes :

Comparez... et prenez une décision éclairée !



<p>Financement Mois</p> <p>Prix de vente \$ Mise de fond \$ Échange \$</p>	<p>Location Mois</p> <p>\$ \$ Total Mois \$</p>	
<p>VOTRE OBLIGATION</p> <p>\$ x Mois \$</p> <p>Entretien & Réparations: \$</p> <p>Une étude de la CAA et de l'APA démontre qu'il en coûte de 100\$ à 150\$ par mois pour l'entretien d'un véhicule.</p>	<p>Montant financé / Coût Capitalisé Mensualité Tx inc Votre Économie \$</p> <p>Après Mois Véhicule usagé</p> <p>Obligations ou des options ?</p> <p>Valeur Garantie \$</p> <p>Vos Options... Vendez... Gardez le profit <input type="checkbox"/> Retournez... évitez une perte <input type="checkbox"/> Achetez-le pour la valeur garantie <input type="checkbox"/></p> <p>\$ Moins \$ Valeur Garantie +tx Votre Économie</p>	<p>VOS OPTIONS</p> <p>Votre Économie</p>
<p>\$</p>	<p>Coût Total de votre acquisition</p>	<p>\$</p>

www.prospecvente.com

Script de vente à un client

Pour présenter efficacement les avantages de la location, il est essentiel de suivre une progression logique. La maîtrise de ce texte vous permettra de développer aisance et confiance. En y ajoutant fluidité et intonation, vous donnerez à votre discours une force persuasive convaincante. N'oubliez pas : les résultats de votre succès n'est pas le fruit du hasard, mais celui d'une préparation rigoureuse.

En présentant l'une des trois propositions de mensualité optez pour ce texte

“M. le client, la location automobile offre de nombreux avantages, notamment des mensualités souvent plus basses qu'un prêt traditionnel.

En effet, avec la location, vous ne financez pas la totalité du véhicule, ni les taxes sur le prix d'achat. Vous ne payez que les taxes sur les mensualités, ce qui allège vos paiements.

De plus, vous profitez d'une voiture neuve pendant la majeure partie de la garantie du constructeur. Cela vous permet d'éviter les soucis et les frais liés aux réparations majeures, qui surviennent généralement après la période de garantie.

À la fin de votre contrat de location, vous disposez de trois options flexibles :

- 1. Acheter le véhicule : vous pouvez exercer l'option d'achat prédéterminée, fixée dès le départ et qui reste stable, peu importe les fluctuations du marché.*
- 2. Revendre le véhicule : si la valeur marchande du véhicule est supérieure à l'option d'achat, vous pouvez le racheter puis le revendre et réaliser un profit.*
- 3. Retourner le véhicule : si vous ne souhaitez pas conserver le véhicule, vous pouvez simplement le restituer au concessionnaire sans autre obligation.*

Pour votre tranquillité d'esprit, nos contrats de location incluent une garantie "GAP" (Garantie Accidents et Pertes). En cas de vol ou de perte totale du véhicule, cette garantie couvre la différence entre l'indemnisation de votre assurance et le solde restant dû sur votre contrat de location, une protection que n'offre pas un financement traditionnel.

Enfin, vous n'avez pas à prendre de décision immédiate quant à l'avenir du véhicule. Vous avez jusqu'à la fin du contrat pour choisir l'option qui vous convient le mieux. La concession et moi-même serons là pour vous accompagner et vous conseiller tout au long du processus.”

Répondre aux objections du client

1 « Je ne veux pas louer »

Script

« Je comprends très bien, plusieurs clients me disent la même chose au départ. Mon rôle n'est pas de vous faire louer, mais de m'assurer que vous avez toute l'information avant de décider. Seriez-vous ouvert à ce que je vous explique l'option, et ensuite vous choisirez ce qui vous convient le mieux ? »

 **Objectif** : obtenir le droit de présenter, sans forcer.

2 « Je fais trop de kilomètres »

Script

*« C'est une excellente question, et vous n'êtes pas le seul. Ce qui est intéressant avec la location, c'est que le kilométrage est **ajustable selon vos besoins réels**. Permettez-moi de vous montrer comment on peut l'adapter à votre situation, et ensuite vous jugerez si ça fait du sens pour vous. »*

 **Objectif** : enlever le mythe du kilométrage rigide.

3 « Je paie et à la fin je n'ai plus rien »

Script

*« Je comprends cette perception. En réalité, ce que vous payez en location, c'est **l'utilisation du véhicule**, pas sa dépréciation complète. À la fin, vous avez trois choix : le remplacer, le racheter ou simplement repartir sans souci de revente. Ce n'est pas "ne rien avoir", c'est surtout **avoir le choix**. »*

 **Objectif** : repositionner la valeur = flexibilité.

4 « Je ne veux pas payer de pénalité »

Script

*« C'est tout à fait normal de vouloir éviter les surprises. La bonne nouvelle, c'est que les pénalités sont **prévisibles et contrôlables**, lorsqu'on choisit le bon plan dès le départ. Mon travail est justement de vous expliquer ces éléments **avant**, pas après. Regardons-le ensemble pour que ce soit clair. »*

 **Objectif** : rassurer par la transparence.

5 « Ça coûte plus cher »

Script

*« Si on regarde uniquement le versement, ça peut sembler différent, oui. Mais quand on tient compte de la **dépréciation, de la garantie, des taxes payées seulement sur l'usage et de la valeur de revente**, le portrait change souvent. Permettez-moi de vous montrer la comparaison complète, et ensuite vous déciderez ce qui est le plus avantageux pour vous. »*

 **Objectif** : déplacer la discussion du prix vers le coût réel.

En résumé

*« M. / Mme le client, ce que j'aime de la location, c'est qu'elle offre **des options plutôt que des obligations**.*

On n'est pas pris dans un cadre rigide : on peut ajuster les paramètres du programme selon votre réalité – la durée, le kilométrage, les protections, et même les scénarios de fin de terme.

*Il faut aussi comprendre une chose importante : la **dépréciation bancaire**, celle sur laquelle la location est basée, n'est jamais aussi rapide ni aussi imprévisible que la **dépréciation du marché réel**. La location permet justement de mieux contrôler cet aspect-là.*

*On peut y intégrer des protections comme l'**assurance GAP**, prévoir et contrôler les **dépassements de kilométrage**, gérer les **entretiens hors garantie** et planifier la **valeur future** du véhicule dès aujourd'hui.*

*Et surtout, en demeurant en contact avec le concessionnaire tout au long du terme, on arrive très souvent à **éviter des pertes financières** qui pourraient autrement avoir un impact négatif lors de votre prochain changement de véhicule.*

*La location, ce n'est pas seulement une façon de payer un véhicule... c'est une façon de **protéger votre avenir financier** et de vous garder des portes ouvertes pour la suite. »*

Feu Vert pour la Réflexion : Mon Plan d'Action en Vente Automobile

Chers participants,

Félicitations pour avoir complété votre entraînement à la tâche de conseiller en vente automobile ! Vous avez acquis de nouvelles connaissances et des outils précieux pour exceller dans ce domaine dynamique.

Nous savons tous que **nos habitudes sont tenaces**, mais pour obtenir des résultats différents, il faut oser des actions différentes. Aujourd'hui, nous allons utiliser une analogie simple et visuelle pour transformer ces apprentissages en un plan d'action concret : le **feu de circulation routier**.



Lumière rouge : Ce que j'arrête immédiatement :

- _____
- _____

Lumière jaune : Ce que j'ai mis en marche :

- _____
- _____

Lumière verte : Ce que je mets en marche :

- _____
- _____