

FG SMA 2026

Les services multimarques de l'après-vente automobile

#### Public

- Formateurs et enseignants tertiaires (dont éco-gestion)
- Formateurs et enseignants généralistes

#### Prérequis

- Aucun

**Durée : 2 jours en présentiel**

**Organisme : GNFA**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Distinguer les acteurs et les positionner sur le marché.
- Expliquer les particularités de gestion et d'organisation.
- Identifier la pertinence de l'offre au regard des attentes clients.

### CONTENUS

- Le marché français :
  - Les données économiques du secteur.
  - Les principaux acteurs.
- La clientèle des SMAVA :
  - Les attentes des consommateurs.
  - Les typologies d'acheteurs.
- Les différents types d'offres :
  - Les prestations de services.
  - Les produits.
- Les particularités de l'espace de vente :
  - L'implantation des linéaires.
  - La mise en avant des produits.
  - La maîtrise du trafic.
- Le pilotage de l'activité :
  - L'atelier.
  - Les pièces et accessoires.
- Les particularités des emplois dans le secteur :
  - Les métiers et leurs activités.
  - La formation professionnelle.

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie: active, participative et expositive.
- Travaux de groupe.
- Études de cas.
- Ateliers pratiques.

## EXERCICES ET APPLICATIONS PRATIQUES

- Examen d'études de marché.
- Cas pratiques d'implantation magasin.
- Exercices d'analyse d'activité.
- Ateliers interactifs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en début de formation.
- Évaluation à la fin de la formation.
- Évaluation de satisfaction.