Document généré le : Friday 09 May 2025



STARTENGO



www.startengo.fr

Document généré le : Friday 09 May 2025

Liste des formations

Titre	Référence	Туре	Catégories	Durée
Le marché de l'après-vente Poids-lourd en France [E-Learning]	MAC002FRIE	Module E-learning	Marché	00h06m
Le marché de l'après-vente automobile en France [E-Learning]	MAC001FRS	Module E-learning	Marché	00h09m
Le marché Après-Vente des roulements VL en France [E-Learning]	PRO022FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente de la batterie VL en France [E-Learning]	PRO021FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente des machines tournantes VL en France [E-Learning]	PRO009FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente de l'embrayage VL en France [E-Learning]	PRO005FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente de la distribution VL en France [E-Learning]	PRO003FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente de l'amortisseur VL en France [E-Learning]	PRO002FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France [E-Learning]	PRO018FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France [E-Learning]	PRO019FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France [E-Learning]	PRO004FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France [E-Learning]	PRO017FRIE	Module E-learning	Marché	00h05m
Le marché Après-Vente du freinage VL en France [E-Learning]	PRO001FRI	Module E-learning	Marché	00h05m
Nouveaux modes de consommation & évolutions des technologies automobiles - impacts sur l'après-vente [Présentiel]	MAC002FRM	Module Présentiel	Marché	07h00m
2024 - Maîtriser les mutations du marché de l'après-vente (constats) - Partie 1/2	MST020FRSV	Module E-classroom	Marché	03h30m
2024 - Maîtriser les mutations du marché de l'après-vente (évolutions 2035-2040) - Partie 2/2	MST021FRSV	Module E-classroom	Marché	03h30m





Titre	Référence	Туре	Catégories	Durée
Vente de pièces et services poids-lourd - Introduction au marché après-vente & aux outils de performance commerciale	FR-PL-EV	Parcours E-learning		01h28m
Comprendre et optimiser la démarche de vente de pièces et services poids-lourd	FR	Parcours E-learning		02h36m
Parcours découverte - Vendeur après-vente automobile VL	FR0VENDAVVL	Parcours E-learning		00h57m
Le marché de la filtration après-vente VL en France	FRDMARFILTAV	Parcours E-learning		00h20m
Parcours découverte - Marché de l'après-vente	FR0MARAV	Parcours E-learning		00h15m
Parcours découverte - Produits de l'après-vente	FR0PROAV	Parcours E-learning		00h56m







Le marché de l'après-vente Poids-lourd en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h06m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Objectifs : Qui sont les **acteurs de la distribution** de pièces et services aprés-vente poids-lourd en France ? A quoi ressemble l'**organisation** de ce marché ? Quels en sont les principaux **chiffres clé** ? Quelles en sont les caractéristiques et **tendances** ?

Découvrez au travers de ce module de 5 mn les réponses à ces questions.

Une évaluation finale vous permettra de vous tester de manière plus approfondie et d'obtenir, si vous réalisez un score de 80% minimum, un certificat "Startengo ACADEMY".

Le programme :

1. Les acteurs du marché de l'après-vente PL en France

- Les propriétaires
- Acteurs de la réparation
- Acteurs de la distribution
- Les fabricants

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente PL en France

- Les chiffres associés au parc Poids-Lourds
- Les chiffres clefs du marché après-vente

3. Les caractéristiques du marché

- La structure du marché
- Le positionnement des acteurs
- o Les tendances et les effets attendus sur le marché





Le marché de l'après-vente automobile en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h09m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Quels sont les acteurs de la distribution de pièces et services aprés-vente automobile en France ? Quels sont les principaux chiffres du marché associés ? Quelles en sont les caractéristiques et tendances ?

Objectifs : Découvrez au travers de ce module de formation les principales réponses à ces questions : les chiffres clés, les acteurs, l'organisation ainsi que les tendances du marché de l'après-vente automobile en France.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Restituer l'ensemble des acteurs positionnés sur le marché
- Maitriser l'ensemble des chiffres clefs du marché de l'aprés-vente VL en France
- Appréhender les tendances du marché pour les exploiter sur son propre cas d'entreprise

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Les acteurs du marché de l'après-vente VL en France

- Acteurs de la réparation
- Acteurs de la distribution
- Les manufacturiers

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente VL en France

- Les chiffres associés au parc automobile VL
- Les chiffres clefs du marché aprés-vente

3. Les caractéristiques du marché

- La structure du marché
- Le positionnement des acteurs
- Les tendances du marché





Le marché Après-Vente des roulements VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents roulements et de leurs fonctionnements, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché des roulements calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché des roulements VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des roulements, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement des roulements

- Roulement à bille et son fonctionnement
- Roulement à cylindre et son fonctionnement
- Roulement conique et son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente des roulements VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de roulements
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des roulements en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des roulements VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des roulements





Le marché Après-Vente de la batterie VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différentes batteries et de leurs fonctionnements, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché des batteries calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché des batteries VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des batteries, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement des batteries

- Batterie classique et son fonctionnement
- Batterie EFB et son fonctionnement
- Batterie AGM et son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente des batteries VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de batterie classique, EFB ou AGM
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des batteries en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des batteries VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des batteries





Le marché Après-Vente des machines tournantes VL en France [E-Learning]

TYPE : Module E-learning DURÉE : 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel du fonctionnement des machines tournantes, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché des machines tournantes calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché des machines tournantes VL en France, leurs fonctionnements et les principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des machines tournantes, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement des machines tournantes

- Alternateur, démarreur, alterno-démarreur et leur fonctionnement respectif

2. Le marché Après-Vente des machines tournantes VL en France :

- Le marché après-vente
- Parc des VL équipés de machines tournantes
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des machines tournantes en chiffres (CA et volumes)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des machines tournantes VL sur le marché Aprèsvente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des machines tournantes









Le marché Après-Vente de l'embrayage VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel du fonctionnement des embrayages, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché de l'embrayage calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché de l'embrayage VL en France, son fonctionnement et les principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs de l'embrayage, son fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement de l'embrayage

- Embrayage simple et double et leur fonctionnement respectif

2. Le marché Après-Vente de l'embrayage VL en France :

- Le marché après-vente
- Parc des VL équipés d'embrayage
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente de l'embrayage en chiffres (CA et volumes)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché de l'embrayage VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de l'embrayage









Le marché Après-Vente de la distribution VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents systèmes de distribution et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du freinage calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché de la distribution VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des systèmes de distribution et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

- 1. Découverte du principe de fonctionnement de la distribution
 - Distribution à courroie et son fonctionnement
 - Distribution à chaîne son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente de la distribution VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de distribution à courroie ou à chaîne
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente de la distribution en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché de la distribution VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de la distribution





Le marché Après-Vente de l'amortisseur VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel du fonctionnement des amortisseurs, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché des amortisseurs calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché des amortisseurs VL en France, leurs fonctionnements et les principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des amortisseurs, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement des amortisseurs

- Amortisseur avant et amortisseur arrière et leur fonctionnement respectif

2. Le marché Après-Vente des amortisseurs VL en France :

- Le marché après-vente
- Parc des VL équipés d'amortisseurs avant et arrière
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des amortisseurs en chiffres (CA et volumes)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des amortisseurs VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des amortisseurs









Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents filtres d'habitacle et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du filtre d'habitacle calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché du filtre d'habitacle VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des filtres d'habitacle, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

- 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre d'habitacle
 - filtre d'habitacle standard et son fonctionnement
 - filtre d'habitacle à charbon actif et son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre d'habitacle standard ou à charbon actif
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre d'habitacle en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché dufiltre d'habitacle VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre d'habitacle





Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents filtres à carburant et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du filtre à carburant calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché du filtre à carburant VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des filtres à carburant, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

- 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à carburant
 - filtre à carburant essence et son fonctionnement
 - filtre à carburant diesel et son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à carburant essence ou diesel
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à carburant en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à carburant VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à carburant





Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents filtres à huile et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du filtre à huile calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché du filtre à huile VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs des filtres à huile, leurs fonctonnements et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

- 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à huile
 - Filtre à huile à boitier vissé et son fonctionnement
 - Filtre à huile à cartouche et son fonctionnement





2. Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à huile à boitier vissé ou à cartouche
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à huile en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à huile VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à huile





Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents filtres à air et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du filtre à air calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché du filtre à air VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs du filtre à air, son fonctonnement et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à air

- filtre à air à papier plat et son fonctionnement
- filtre à air à papier annulaire et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à air
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à air en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à air VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à air









Le marché Après-Vente du freinage VL en France [E-Learning]

TYPE: Module E-learning DURÉE: 00h05m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Après un bref rappel des différents systèmes de freinage et de leur fonctionnement, vous découvrirez notre estimation du potentiel du marché du freinage calculé par Startengo. Vous identifierez par la suite les principaux acteurs, les chiffres clés marché ainsi que les tendances.

Objectifs : Découvrir, comprendre et maitriser le marché du freinage VL en France, son fonctionnement et ses principaux acteurs.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- D'identifier les différents éléments et produits constitutifs du système de freinage et les fréquences de remplacement associées
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Découverte du principe de fonctionnement des différents systèmes de freinage

- Le système de freinage à disque vissé et son fonctionnement
- Le système de freinage à tambour et leurs fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du freinage VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés du système de freinage à tambour ou disque
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du freinage VL en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques de composants de freinage disponibles sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de freinage









Nouveaux modes de consommation & évolutions des technologies automobiles impacts sur l'après-vente [Présentiel]

TYPE : Module Présentiel DURÉE : 07h00m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Maîtrise



Le marché automobile en France connait actuellement des évolutions majeures, tant sur le plan des modes de consommation des conducteurs que sur le plan des technologies développées et déployées par les constructeurs.

Objectifs : Au travers de ce module de formation, vous pourrez découvrir les **nouveaux modes de consommation associés à l'automobile, les technologies de véhicules et appréhender les impacts** qualitatifs et quantitatifs de chacune de ces évolutions sur le parc automobile et sur le marché de l'après-vente. Vous pourrez également, à partir des scenraii proposés , vous projeter sur le futur de l'après-vente en France.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Appréhender les évolutions des modes de consommation et des technologies de mobilité proposée pour challenger sa stratégie d'entreprise et/ou donner de la visibilité à son portefeuille client sur le futur de l'aprés-vente
- D'appuyer son argumentation sur des données tangibles et chiffrées (évolution du parc, chiffres clefs de l'aprés-vente,...), données qu'il pourra utiliser pour crédibiliser son discours
- D'échanger ou de débattre concernant le "futur de l'aprés-vente automobile" à partir de l'ensemble des connaissances qu'il aura acquises durant cette session de formation

Pré-requis de participation :

• Connaissances approfondies du marché automobile actuel.

Outils:

Afin de dynamiser la session, nous utiliserons Klaxoon ou Prezi afin de créer de l'intéraction, de l'échange, afin de vous questionner...

Merci de prévoir un téléphone mobile afin de pouvoir participer.

Evaluation:

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation





finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

1. Nouveaux modes de consommation

- Achats E-commerce ou Click&Collect
- o Développement de la LLD & LOA
- Autopartage & covoiturage
- Utilisation des outils digitaux

2. Technologies de mobilité & connectivité

- Les véhicules "connectés"
- Les véhicules électriques
- Les véhicules autonomes
- Les drones de transport

3. Evolution du parc VL

- Principaux indicateurs
- Analyse des achats de véhicules
- Analyse du parc de VL(VP & VUL)
- o Projection à court & moyen termes

4. Impacts sur l'Après Vente

- Principaux indicateurs
- o Impacts sur la chaine de distribution/réparation
- o Les modèles disruptifs de distribution/réparation
- Projection à court & moyen termes

5. Conclusion de la formation

Synthèse





2024 - Maîtriser les mutations du marché de l'après-vente (constats) - Partie 1/2

TYPE: Module E-classroom DURÉE: 03h30m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Synthèse



Le marché de l'après-vente en Europe et en France est en pleine mutation : concentration des acteurs, libéralisation des marchés, nouvelles technologies, évolution du parc automobile... les thèmes sont nombreux à investiguer et à appréhender les impacts qualitatifs & quantitatifs sur le marché dans sa globalité et chaque niveau de la chaîne de distribution "après-vente".

Plusieurs dimensions de périmètres seront abordées : nous verrons le périmètre géographique (Monde/Europe/France) ainsi que le périmètre véhicule, c'est-à-dire VL (Véhicule Léger), PL (Poids Lourd) et VUL (Véhicule Utilitaire Léger).

Objectif: En assistant à cette formation, vous pourrez prendre connaissance des différentes **évolutions du marché, comprendre leurs impacts à moyen et long terme** sur le marché "après-vente" et échanger avec d'autres participants et intervenants.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maitriser l'ensemble des paramêtres d'évolutions présentés et de les challenger pour sa propre activité
- D'appliquer les scenarii Startengo proposés à sa propre activité pour simuler l'impact
- D'utiliser tout ou partie des éléments présentés pour construire ou adapter sa stratégie

Le programme :

Jour n°1 | 8h30 - 12h00 :

- · Connexion des participants
- Présentation des participants & attentes
- Les caractéristiques du parc automobile :
 - Zones de production
 - Etat des immatriculations
 - Analyse des parcs roulants
 - Fin de vie des véhicules





- Le marché de l'après-vente 2023
 - Chiffres clés après-vente
 - Acteurs & Stratégies après-vente
 - Analyse des modèles disruptifs



2024 - Maîtriser les mutations du marché de l'après-vente (évolutions 2035-2040) - Partie 2/2

TYPE: Module E-classroom DURÉE: 03h30m

CATÉGORIES : Marché NIVEAU : Info



Le marché de l'après-vente en Europe et en France est en pleine mutation : concentration des acteurs, libéralisation des marchés, nouvelles technologies, évolution du parc automobile... les thèmes sont nombreux à investiguer et à appréhender les impacts qualitatifs & quantitatifs sur le marché dans sa globalité et chaque niveau de la chaîne de distribution "après-vente".

Plusieurs dimensions de périmètres seront abordées : nous verrons le périmètre géographique (Monde/Europe/France) ainsi que le périmètre véhicule, c'est-à-dire VL (Véhicule Léger), PL (Poids Lourd) et VUL (Véhicule Utilitaire Léger).

Objectif: En assistant à cette formation, vous pourrez prendre connaissance des différentes **évolutions du marché, comprendre leurs impacts à moyen et long terme** sur le marché "après-vente" et échanger avec d'autres participants et intervenants.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maitriser l'ensemble des paramêtres d'évolutions présentés et de les challenger pour sa propre activité
- D'appliquer les scenarii Startengo proposés à sa propre activité pour simuler l'impact
- D'utiliser tout ou partie des éléments présentés pour construire ou adapter sa stratégie

Le programme :

Jour n°2 | 8h30 - 12h00 :

- Evolution de la relation client
- Projection après-vente 2025
 - Evolutions technologiques
 - Habitudes de consommation
 - Impacts sur le parc roulant
 - Adaptation des stratégies





- Projection après-vente 2035
 - Vision Startengo à 2035
 - Mutations du parc auto
 - Projection après-vente
 - Risque & opportunités



Vente de pièces et services poids-lourd -Introduction au marché après-vente & aux outils de performance commerciale

TYPE : Parcours E-learning DURÉE : 01h28m

CATÉGORIES : NIVEAU : Synthèse



Objectifs : Découvrez au travers de ce parcours de formation une introduction poussée **du marché et des outils qui vous permettront d'optimiser votre démarche de vente de pièces & services poids-lourd**. 5 modules d'une durée de +/- 20 minutes vous sont proposés, modules au travers desquels vous pourrez travailler plusieurs étapes clefs du cycle de vente et appréhender avec le premier module le marché aprésvente poids-lourd avec une vision 360° et synthètique de celui-ci.

Chaque module se terminera par une **phase d'évaluation** vous permettant de tester vos connaissances, un diplôme associé au parcours (non certifiant) vous sera délivré en cas de réussite aprés réalisation de l'ensemble des modules.

Nous vous recommandons de réaliser à minima 1 à 2 modules par semaine pour garder un rythme efficace dans la réalisation de ce parcours.

Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :

- Module: Lever les objections quand le client dit « NON! » [E-Learning]
 - 1. Partage d'expériences
 - Scènes « Mauvaises pratiques »
 - Exercice
 - Conclusion des erreurs
 - 2. **Définitions**
 - La levée d'objection
 - Objectifs du module
 - 3. Process
 - Détection
 - Qualification
 - Catégorie
 - Technique
 - Levée
 - Contrôle
 - Reprise de la présentation
 - 4. Synthèse





• Points clés à maîtriser

• Module : Savoir vendre une offre additionnelle [E-Learning]

- 1. Partage d'expériences
 - Scènes "Mauvaises pratiques"
 - Exercice
 - Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- La vente additionnelle
- Objectifs du module

3. Process

- Contexte du vendeur
- Décision du vendeur
- Choix de l'offre
- Contexte du client
- Choix de la bonne technique d'introduction
- Adaptation
- Cycle de vente

4. Synthèse

Rappel des facteurs clé de succès

• Module: Savoir adapter son offre à une cible client [E-Learning]

- 1. Partage d'expériences
 - Scènes "Mauvaises pratiques"
 - Exercice
 - Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- La raison d'adapter son offre
- Objectifs du module

3. Process

- POLCO et offre standard
- Besoins clients
- Adaptation
- Simulation
- Analyse
- Arbitrage

4. Synthèse

- o Points clés à maîtriser
- Pour aller plus loin

• Module : Savoir préparer et présenter une offre à un client [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes "Mauvaises pratiques"
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

Périmètre



Objectifs du module

3. Process

- Contexte du vendeur
- Filtres client
- Structure de la présentation
- Rédaction de la présentation
- Communication
- Déroulé de la présentation

4. Synthèse

- Points clés à maitriser
- Pour aller plus loin

• Module : Le marché de l'après-vente Poids-lourd en France [E-Learning]

- 1. Les acteurs du marché de l'après-vente PL en France
 - Les propriétaires
 - Acteurs de la réparation
 - Acteurs de la distribution
 - Les fabricants

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente PL en France

- Les chiffres associés au parc Poids-Lourds
- Les chiffres clefs du marché après-vente

3. Les caractéristiques du marché

- La structure du marché
- Le positionnement des acteurs
- Les tendances et les effets attendus sur le marché





Comprendre et optimiser la démarche de vente de pièces et services poids-lourd

TYPE: Parcours E-learning DURÉE: 02h36m

CATÉGORIES : NIVEAU : Synthèse



Objectifs : Découvrez au travers de ce parcours de formation les outils qui vous permettront d'optimiser votre démarche de vente de pièces & services poids-lourd. 8 modules d'une durée de +/- 20 minutes vous sont proposés, modules au travers desquels vous pourrez travailler plusieurs étapes clefs du cycle de vente et appréhender avec le premier module le marché aprés-vente poids-lourd avec une vision 360° et synthètique de celui-ci.

Chaque module se terminera par une **phase d'évaluation** vous permettant de tester vos connaissances, un diplôme associé au parcours (non certifiant) vous sera délivré en cas de réussite aprés réalisation de l'ensemble des modules.

Nous vous recommandons de réaliser à minima 1 à 2 modules par semaine pour garder un rythme efficace dans la réalisation de ce parcours.

Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :

- Module: Lever les objections quand le client dit « NON! » [E-Learning]
 - 1. Partage d'expériences
 - Scènes « Mauvaises pratiques »
 - Exercice
 - Conclusion des erreurs
 - 2. **Définitions**
 - La levée d'objection
 - Objectifs du module
 - 3. Process
 - Détection
 - Qualification
 - Catégorie
 - Technique
 - Levée
 - Contrôle
 - Reprise de la présentation
 - 4. Synthèse
 - Points clés à maîtriser





Module: Savoir vendre une offre additionnelle [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes "Mauvaises pratiques"
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. Définitions

- La vente additionnelle
- Objectifs du module

3. Process

- Contexte du vendeur
- Décision du vendeur
- Choix de l'offre
- Contexte du client
- Choix de la bonne technique d'introduction
- Adaptation
- Cycle de vente

4. Synthèse

Rappel des facteurs clé de succès

• Module: Savoir adapter son offre à une cible client [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes "Mauvaises pratiques"
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- La raison d'adapter son offre
- Objectifs du module

3. Process

- POLCO et offre standard
- Besoins clients
- Adaptation
- Simulation
- Analyse
- Arbitrage

4. Synthèse

- o Points clés à maîtriser
- Pour aller plus loin

• Module : Savoir préparer et présenter une offre à un client [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes "Mauvaises pratiques"
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- Périmètre
- Objectifs du module

Certifié

Dd Datadock



3. Process

- Contexte du vendeur
- Filtres client
- Structure de la présentation
- Rédaction de la présentation
- Communication
- Déroulé de la présentation

4. Synthèse

- Points clés à maitriser
- Pour aller plus loin

Module : Savoir déployer le Plan Marketing [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes « Mauvaises pratiques »
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- Déployer le Plan Marketing
- Objectifs du module

3. Process

- Validation
- Communication interne
- Communication externe
- Actions
- Compilation et compatibilité
- Retour d'expérience

4. Synthèse

- Points clés à maîtriser
- Pour aller plus loin

Module : Comprendre et gérer un process de veille commerciale [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes « Mauvaises pratiques »
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. Définitions

- La veille commerciale
- Objectifs du module

3. Process

- Préparation
- Décision
- Acteurs
- Informations
- Outils
- Déploiement
- Qualification
- Stockage
- Traitement



- Actions
- Communication

4. Synthèses

Rappels des facteurs clé de succès

Module : Construire et travailler son plan de conquête [E-Learning]

1. Partage d'expériences

- Scènes « Mauvaises pratiques »
- Exercice
- Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- Les raisons de lancer une conquête
- Objectifs du module
- Résultats attendus d'un Plan de Conquête

3. Process

- Périmètre de la conquête
- Sélection des cibles
- Qualification des cibles
- Potentiels des cibles
- Facilité d'acquisition des cibles
- Priorisation des cibles
- Tactiques
- Planification
- Amélioration continue

4. Synthèse

- · Points clés à maîtriser
- Pour aller plus loin

• Module : Le marché de l'après-vente Poids-lourd en France [E-Learning]

- 1. Les acteurs du marché de l'après-vente PL en France
 - Les propriétaires
 - Acteurs de la réparation
 - Acteurs de la distribution
 - Les fabricants

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente PL en France

- Les chiffres associés au parc Poids-Lourds
- Les chiffres clefs du marché après-vente

3. Les caractéristiques du marché

- La structure du marché
- Le positionnement des acteurs
- Les tendances et les effets attendus sur le marché





Parcours découverte - Vendeur après-vente automobile VL

TYPE: Parcours E-learning DURÉE: 00h57m

CATÉGORIES : NIVEAU : Synthèse



Vous êtes vendeur et vous voulez voir ou revoir les basiques de la Vente du marché de l'après-vente automobile et de ses principaux produits ?

Ce parcours de formation construit autour de 5 modules vous permettra de travailler les 2 étapes de base du cycle de vente que sont la préparation, l'adaptation et la présentation d'une offre à un client ainsi que de (re)découvrir le marché des produits incontournables que sont le filtre à huile, le freinage et l'amortisseur.

Vous pouvez avancer dans ce parcours à la vitesse que vous voulez néanmoins, nous vous recommandons de réaliser à minima 1 à 2 modules par semaine pour garder un rythme efficace.

Objectifs : Découvrir et comprendre le marché des principaux produits de l'après-vente VL en France, leurs acteurs, caractéristiques et tendances.

Travailler les étapes du cycle de vente pour préparer, adapter et présenter une offre à un client.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Prendre en considération son contexte, filtrer ses clients, structurer et soigner la rédaction de sa présentation. Vous connaîtrez les règles de communication et comment doit se dérouler une présentation.
- Comprendre les besoins de ses clients pour adapter son offre, simuler la modification d'une offre à partir de critères spécifiques et estimer les impacts internes & externes.
- Citer les principales caractéristiques de certains produits du marché de l'après-vente VL en France ;
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché de chacun de ces produits (valeur, volume, parts de marché....)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".





Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :

• Module : Le marché Après-Vente du freinage VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement des différents systèmes de freinage
 - Le système de freinage à disque vissé et son fonctionnement
 - Le système de freinage à tambour et leurs fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du freinage VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés du système de freinage à tambour ou disque
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du freinage VL en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques de composants de freinage disponibles sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de freinage
- 3. Tendances et clés de succès

Module: Savoir adapter son offre à une cible client [E-Learning]

- 1. Partage d'expériences
 - Scènes "Mauvaises pratiques"
 - Exercice
 - Ce qui aurait dû être fait

2. Définitions

- La raison d'adapter son offre
- Objectifs du module

3. Process

- POLCO et offre standard
- Besoins clients
- Adaptation
- Simulation
- Analyse
- Arbitrage

4. Synthèse

- Points clés à maîtriser
- Pour aller plus loin

Module : Savoir préparer et présenter une offre à un client [E-Learning]

- 1. Partage d'expériences
 - Scènes "Mauvaises pratiques"
 - Exercice
 - Ce qui aurait dû être fait

2. **Définitions**

- Périmètre
- Objectifs du module

3. Process

Contexte du vendeur





- Filtres client
- Structure de la présentation
- Rédaction de la présentation
- Communication
- Déroulé de la présentation

4. Synthèse

- Points clés à maitriser
- Pour aller plus loin

• Module : Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à huile

- Filtre à huile à boitier vissé et son fonctionnement
- Filtre à huile à cartouche et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à huile à boitier vissé ou à cartouche
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à huile en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à huile VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à huile
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente de l'amortisseur VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement des amortisseurs
 - Amortisseur avant et amortisseur arrière et leur fonctionnement respectif

2. Le marché Après-Vente des amortisseurs VL en France :

- Le marché après-vente
- Parc des VL équipés d'amortisseurs avant et arrière
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des amortisseurs en chiffres (CA et volumes)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des amortisseurs VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des amortisseurs
- 3. Tendances et clés de succès





Le marché de la filtration après-vente VL en France

TYPE: Parcours E-learning DURÉE: 00h20m

CATÉGORIES : NIVEAU : Info



Vous voulez connaître le marché de la filtration VL en France?

Ce parcours de formation construit autour de 4 modules d'une durée de +/- 5 minutes vous permettra de connaître le fonctionnement, le marché et les tendances de chaque filtre : huile, habitacle, carburant et air !

Chaque module se terminera par une **évaluation** vous permettant de tester vos connaissances acquises, un **diplôme** associé au parcours (non certifiant) vous sera délivré en cas de **réussite** aprés réalisation de l'ensemble des modules.

Vous pouvez avancer dans ce parcours à la **vitesse** que vous voulez néanmoins, nous vous recommandons de réaliser à minima **1 à 2 modules par semaine** pour garder un rythme efficace.

Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :

- Module : Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France [E-Learning]
 - 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à air
 - filtre à air à papier plat et son fonctionnement
 - filtre à air à papier annulaire et son fonctionnement
 - 2. Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France :
 - Le marché après vente
 - Parc de VL équipés de filtre à air
 - Fréquence de changement des principaux composants
 - Le marché Après-vente du filtre à air en chiffres (CA et volume)
 - Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à air VL sur le marché Après-vente en France
 - Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à air
 - 3. Tendances et clés de succès
- Module : Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France [E-Learning]
 - 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à huile
 - Filtre à huile à boitier vissé et son fonctionnement
 - Filtre à huile à cartouche et son fonctionnement
 - 2. Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France :





- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à huile à boitier vissé ou à cartouche
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à huile en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à huile VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à huile
- 3. Tendances et clés de succès

• Module : Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à carburant

- filtre à carburant essence et son fonctionnement
- filtre à carburant diesel et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à carburant essence ou diesel
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à carburant en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à carburant VL sur le marché Aprèsvente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à carburant
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre d'habitacle

- filtre d'habitacle standard et son fonctionnement
- filtre d'habitacle à charbon actif et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre d'habitacle standard ou à charbon actif
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre d'habitacle en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché dufiltre d'habitacle VL sur le marché Aprèsvente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre d'habitacle
- 3. Tendances et clés de succès





Parcours découverte - Marché de l'aprèsvente

TYPE: Parcours E-learning DURÉE: 00h15m

CATÉGORIES : NIVEAU : Info



Qui sont les **acteurs** des marchés aprés-vente du véhicule léger et du poids-lourd en France ? A quoi ressemble l'**organisation** de ces marchés ? Quels en sont les principaux **chiffres clés**, caractéristiques et **tendances** ?

Découvrez les réponses à ces questions concernant à la fois le marché automobile et poids lourd au travers de ce parcours de +/- 15 mn, composé 2 modules de formation.

Objectifs : Découvrir et comprendre le marché de l'après-vente VL et PL en France, ses principaux acteurs, caractéristiques et tendances.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Citer les principales caractéristiques et les principaux acteurs du marché ;
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :





• Module : Le marché de l'après-vente automobile en France [E-Learning]

- 1. Les acteurs du marché de l'après-vente VL en France
 - Acteurs de la réparation
 - Acteurs de la distribution
 - Les manufacturiers

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente VL en France

- Les chiffres associés au parc automobile VL
- Les chiffres clefs du marché aprés-vente
- 3. Les caractéristiques du marché
 - La structure du marché
 - Le positionnement des acteurs
 - Les tendances du marché

• Module : Le marché de l'après-vente Poids-lourd en France [E-Learning]

- 1. Les acteurs du marché de l'après-vente PL en France
 - Les propriétaires
 - Acteurs de la réparation
 - Acteurs de la distribution
 - Les fabricants

2. Les chiffres clefs du marché de l'après-vente PL en France

- Les chiffres associés au parc Poids-Lourds
- Les chiffres clefs du marché après-vente
- 3. Les caractéristiques du marché
 - La structure du marché
 - Le positionnement des acteurs
 - Les tendances et les effets attendus sur le marché





Parcours découverte - Produits de l'aprèsvente

TYPE: Parcours E-learning DURÉE: 00h56m

CATÉGORIES : NIVEAU : Info



Vous voulez connaître le fonctionnements et les chiffres clés des principaux produits du marché de l'aprèsvente VL en France ?

Ce parcours de formation construit autour de 11 modules d'une durée de +/- 5 minutes vous permettra de connaître le fonctionnement, le marché et les tendances des filtres à huile / habitacle / carburant et air, du freinage, des systèmes de distribution, des machines tournantes, de l'embrayage, de la batterie, des roulements, et de l'amortisseur!

Vous pouvez avancer dans ce parcours à la **vitesse** que vous voulez néanmoins, nous vous recommandons de réaliser à minima **1 à 2 modules par semaine** pour garder un rythme efficace.

Objectifs : Découvrir et comprendre le marché des principaux produits de l'après-vente VL en France, leurs acteurs, caractéristiques et tendances.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Citer les principales caractéristiques de certains produits du marché de l'après-vente VL en France;
- Restituer les différents chiffres inhérents au marché de chacun de ces produits (valeur, volume, parts de marché,...)

Nous validerons l'acquisition des connaissances par le participant à partir d'un questionnaire d'évaluation complet associant diverses typologies de questions (QCM, Drag&Drop, Questions à trou,...). Cette évaluation finale permettra d'obtenir, si réalisation d'un score de 80% minimum, un certificat "Startengo E-ACADEMY".

Le programme :

Le programme de ce parcours comprend les modules ci-dessous (cliquez sur chaque module pour découvrir le contenu détaillé) :

- Module : Le marché Après-Vente du freinage VL en France [E-Learning]
 - 1. Découverte du principe de fonctionnement des différents systèmes de freinage





- Le système de freinage à disque vissé et son fonctionnement
- Le système de freinage à tambour et leurs fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du freinage VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés du système de freinage à tambour ou disque
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du freinage VL en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques de composants de freinage disponibles sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de freinage
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à air

- filtre à air à papier plat et son fonctionnement
- filtre à air à papier annulaire et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à air VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à air
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à air en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à air VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à air
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à huile

- Filtre à huile à boitier vissé et son fonctionnement
- Filtre à huile à cartouche et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à huile VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à huile à boitier vissé ou à cartouche
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre à huile en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à huile VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à huile
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre à carburant
 - filtre à carburant essence et son fonctionnement
 - filtre à carburant diesel et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre à carburant VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre à carburant essence ou diesel
- Fréquence de changement des principaux composants





- Le marché Après-vente du filtre à carburant en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché du filtre à carburant VL sur le marché Aprèsvente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre à carburant

3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement du filtre d'habitacle

- filtre d'habitacle standard et son fonctionnement
- filtre d'habitacle à charbon actif et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente du filtre d'habitacle VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de filtre d'habitacle standard ou à charbon actif
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente du filtre d'habitacle en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché dufiltre d'habitacle VL sur le marché Aprèsvente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants du filtre d'habitacle

3. Tendances et clés de succès

• Module : Le marché Après-Vente de l'amortisseur VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement des amortisseurs

- Amortisseur avant et amortisseur arrière et leur fonctionnement respectif

2. Le marché Après-Vente des amortisseurs VL en France :

- Le marché après-vente
- Parc des VL équipés d'amortisseurs avant et arrière
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des amortisseurs en chiffres (CA et volumes)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des amortisseurs VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des amortisseurs

3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente de la distribution VL en France [E-Learning]

1. Découverte du principe de fonctionnement de la distribution

- Distribution à courroie et son fonctionnement
- Distribution à chaîne son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente de la distribution VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de distribution à courroie ou à chaîne
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente de la distribution en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché de la distribution VL sur le marché Après-vente en France





- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de la distribution
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente de l'embrayage VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement de l'embrayage
 - Embrayage simple et double et leur fonctionnement respectif
- 2. Le marché Après-Vente de l'embrayage VL en France :
 - Le marché après-vente
 - Parc des VL équipés d'embrayage
 - Fréquence de changement des principaux composants
 - Le marché Après-vente de l'embrayage en chiffres (CA et volumes)
 - Aperçu des marques se concurrençant le marché de l'embrayage VL sur le marché Après-vente en France
 - Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants de l'embrayage
- 3. Tendances et clés de succès

Module : Le marché Après-Vente des machines tournantes VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement des machines tournantes
 - Alternateur, démarreur, alterno-démarreur et leur fonctionnement respectif
- 2. Le marché Après-Vente des machines tournantes VL en France :
 - Le marché après-vente
 - Parc des VL équipés de machines tournantes
 - Fréquence de changement des principaux composants
 - Le marché Après-vente des machines tournantes en chiffres (CA et volumes)
 - Aperçu des marques se concurrençant le marché des machines tournantes VL sur le marché Après-vente en France
 - Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des machines tournantes
- 3. Tendances et clés de succès

• Module : Le marché Après-Vente de la batterie VL en France [E-Learning]

- 1. Découverte du principe de fonctionnement des batteries
 - Batterie classique et son fonctionnement
 - Batterie EFB et son fonctionnement
 - Batterie AGM et son fonctionnement
- 2. Le marché Après-Vente des batteries VL en France :
 - Le marché après vente
 - Parc de VL équipés de batterie classique, EFB ou AGM
 - Fréquence de changement des principaux composants
 - Le marché Après-vente des batteries en chiffres (CA et volume)
 - Aperçu des marques se concurrençant le marché des batteries VL sur le marché Après-vente en France
 - Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des batteries
- 3. Tendances et clés de succès
- Module : Le marché Après-Vente des roulements VL en France [E-Learning]





1. Découverte du principe de fonctionnement des roulements

- Roulement à bille et son fonctionnement
- Roulement à cylindre et son fonctionnement
- Roulement conique et son fonctionnement

2. Le marché Après-Vente des roulements VL en France :

- Le marché après vente
- Parc de VL équipés de roulements
- Fréquence de changement des principaux composants
- Le marché Après-vente des roulements en chiffres (CA et volume)
- Aperçu des marques se concurrençant le marché des roulements VL sur le marché Après-vente en France
- Identification des principaux circuits de distribution Après-vente des composants des roulements
- 3. Tendances et clés de succès

