

Vendeur automobile



EN SEULEMENT 12 MOIS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **Vendeur Automobile** réalise, dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de sa hiérarchie, l'ensemble des activités concourant d'une part à la **commercialisation des véhicules**, ainsi qu'à la vente de financements et de prestations périphériques, et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion. L'emploi est exercé le plus fréquemment dans les PME ayant pour activité principale le commerce et la réparation des véhicules automobile, généralement affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles).

Le **vendeur automobile VN/VO** accueille et conseille les clients à la recherche d'un véhicule. Il **écoute** leurs **besoins**, analyse leurs **envies** et **présente** la gamme disponible dans le but d'établir la **correspondance idéale**. Le **relationnel client**, qu'il soit digital, téléphonique ou physique, est au cœur de l'activité du vendeur automobile VN/VO.



— LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir un niveau BAC à BAC +2, idéalement dans le commerce et la vente
- Avoir 18 ans
- Etre titulaire d'un permis B

La rentrée en formation est conditionnée à la validation du processus d'admission ainsi qu'à la signature d'un contrat. Le parcours est accessible à tout public, sans restriction d'âge, souhaitant se former au métier de vendeur automobile. Par ailleurs, toutes nos formations en alternance sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement l'école.

— UNE FORMATION CERTIFIANTE ET RÉMUNÉRÉE

Ce parcours permet d'obtenir un titre à finalité professionnelle, certification de niveau 5 délivrée par la branche des services de l'automobile et qui permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier.

La formation « Vendeur automobile » délivrée par l'ANFA (Association Nationale pour la Formation Automobile) est inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) sous le code 36 990 et est valable jusqu'au 24/10/2027.



— COMPÉTENCES VISÉES

- **Prospecter** un client professionnel ou particulier sur le terrain, par téléphone ou autres afin de développer les ventes de véhicules
- Mettre en œuvre des **plans d'actions de prospection et de fidélisation** de la clientèle pour développer les ventes de véhicules
- Assurer le **suivi** de ses actions de prospection et de fidélisation de la clientèle
- **Accueillir** le client, conduire la découverte du client pour **identifier** ses motivations d'achat, conseiller le client
- **Présenter** un véhicule adapté aux **besoin** du client en fonction de sa situation
- Réaliser une **présentation dynamique** de véhicule, préparée et structurée
- Construire, présenter et négocier **une offre globale**
- **Conclure** une **vente** de véhicule afin d'obtenir l'accord du client
- **Estimer** la valeur de **reprise** d'un véhicule d'occasion en vue de le racheter et présenter le prix de reprise au client
- Élaborer et proposer une **offre** de **produits périphériques** pour l'intégrer à l'offre globale
- Élaborer et proposer une **offre** de **financement** en vue de répondre au mieux aux objectifs du client
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs tout au long du processus de vente pour respecter la **législation commerciale** et les règles du consumérisme





— LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

Le cursus de **12 mois** se compose de **463 heures** en centre de formation en présentiel. La formation est rythmée de semaines en formations, en entreprise dont 1 semaine d'intégration, une semaine « outils process » pour se familiariser aux outils du Groupe puis 4 semaines d'immersion au sein du Groupe pour découvrir le métier. Le temps de formation est d'environ 30% du temps total et le reste du temps s'effectue en entreprise soit environ 70% du temps

12
MOIS

La pédagogie est active et allie apports théoriques et mises en situation concrètes en centre de formation.

— LE CURSUS

Un parcours professionnalisant

La formation théorique est en cohérence avec les apprentissages en entreprise et permet à l'étudiant de **mettre en pratique** tout de suite ce qu'il apprend. Le phénomène de digitalisation du métier est pris en compte dans les apports théoriques et les diplômés viennent aider l'intégralité de la fonction vente à se transformer.

En plus d'apporter les connaissances et la pratique nécessaires à l'exercice du métier de vendeur automobile, cette formation forme aux **outils et process propres au Groupe Autosphere**. L'**alternance** s'effectue dans l'une des concessions du Groupe Autosphere. Chaque apprenant est accompagné tout au long de son parcours par un tuteur désigné en concession. Celui-ci a pour mission de faciliter l'accueil et l'intégration de l'apprenant, de lui transmettre son savoir-faire et de lui confier des missions en adéquation avec la certification visée. L'étudiant est également encadré par l'équipe pédagogique qui visite régulièrement le tuteur et son apprenti pour s'assurer que ses conditions de travail et ses missions sont en accord avec le programme pédagogique.

À l'issue du parcours, selon le déroulé de l'alternance et sous condition d'obtention de la certification visée, il est proposé aux apprenants un poste en **CDI** sur ce métier au sein d'une concession du Groupe Autosphere.

Les conditions & modalités d'évaluation

Les alternants/apprenants doivent valider les deux blocs de compétences pour obtenir la certification finale. Pour valider et acquérir un bloc de compétences, la note obtenue doit être égale ou supérieure à 10/20.

Le candidat pourra se présenter à l'entretien final devant le jury, dès lors :

- qu'il a acquis le Bloc de Compétence 1 « Prospection et fidélisation clientèle »

Et

- qu'il a été évalué dans l'ensemble des épreuves du Bloc de Compétence 2 « Vente d'un VN ou VO et des services associées auprès d'une clientèle »

L'entretien devant le jury aura pour effet de valider le BC 2 et donc l'ensemble du Titre à finalité professionnelle.

Le Titre à finalité professionnelle est délivré par un jury paritaire composé d'un représentant patronal, d'un représentant salarié et d'un formateur n'ayant pas pris part à l'accompagnement ou à la formation du candidat. Le Titre à finalité professionnelle peut être obtenu par capitalisation des blocs de compétences et chaque bloc de compétences peut être obtenu individuellement. Les candidats n'ayant pas validé tous les blocs de compétences peuvent, dans la limite de 5 ans, obtenir leur certification complète en s'inscrivant à une session de rattrapage ou par la VAE.

— STATUT ET RÉMUNÉRATION

Réalisée en **alternance**, la formation est rémunérée et son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO Mobilité et l'entreprise d'accueil. Le parcours vendeur automobile est accessible en **contrat de professionnalisation** et **contrat d'apprentissage**.

La **rémunération** lors de la formation est calculée selon le barème légal défini.

— ÉVOLUTIONS POSSIBLES

Après quelques années d'expérience, le vendeur automobile VN/VO peut **évoluer** vers des postes à responsabilités tels que chef des ventes, directeur commercial ou directeur de concession (RNQSA C20.1).



— LES LIEUX DE FORMATION

La formation est dispensée dans divers **lieux de formation** selon la rentrée prévue.

Contactez-nous pour connaître les lieux de formation de la rentrée qui vous intéresse.

— MODALITÉS D'ACCÈS

Ce parcours est mis en place sur 2 rentrées, une en septembre et une, en décalée, en début d'année. Pour connaître la date et lieu de rentrée, merci de nous contacter.



— CONTACT

www.effy-proschool.fr

- 05 17 84 25 25
- contact@effyproschool.fr



“

Si vous souhaitez rejoindre le secteur automobile, allez-y, foncez ! L'EFFy Pro School est une très bonne école. La formation en alternance vous permettra de développer votre expertise métier et de construire votre projet professionnel.

— Cem DEMIREL
Vendeur automobile
Promo 2024

”

www.angellagency - 03276 - Novembre 2024. Crédits photos : Pascal Beltrami.

Pourquoi rejoindre EFFy Pro School ?



ÉCONOMIQUE

Pas de frais d'inscription
Formation rémunérée selon grille en vigueur
Prise en charge logistique



SIMPLE

Un réseau d'entreprises partenaires pour l'alternance
Pédagogie adaptée au terrain
Classe en petit groupe



CERTIFIANTE

Diplômes reconnus par l'État ou par la branche de l'automobile



PROFESSIONNALISANTE

Évolution rapide de votre expertise professionnelle
Formateurs expérimentés
Parcours en alternance
Perspectives de CDI et carrière au sein du groupe



L'école des métiers de la distribution de véhicules

