

OÙ FAIRE VOTRE FORMATION ?



UNE FORMATION QUI PAYE

Vous êtes considérée comme salariée en formation. Cette formation peut être suivie sous différents types de contrats :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Pro-A (dispositif de reconversion ou de promotion par l'alternance)

OBTENTION DU TITRE

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « **vendeur automobile confirmé** » échelon 20 de la convention collective des Services de l'Automobile. Nomenclature du niveau de qualification : **Niveau 5***

VALIDATION DE LA FORMATION

2 épreuves orales

Mise en situation

Durée : 30 mn chacune

Contôle continu et examen final devant un jury de professionnels

4 épreuves écrites

Études de cas

Durée : 1 h chacune

EN CAS D'ÉCHEC

Attestation de réussite aux blocs de compétences acquis valable 5 ans.

ÉVOLUTIONS POSSIBLES



COMMENT POSTULER ?

Déposez votre cv ici :



* Selon le RNCP / FRANCE COMPÉTENCES

VENDEUR-EUSE AUTOMOBILE

FORMATION EN ALTERNANCE AVEC L'ÉCOLE NATIONALE DU GNFA

DES FORMATIONS EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE



FORMATION
PRISE EN CHARGE
ET RÉMUNÉRÉE

VOTRE MISSION DE VENDEUR-EUSE AUTOMOBILE

Représentant d'une marque **automobile**, vous êtes le premier lien avec la clientèle ou les prospects. Votre rôle est de **générer du chiffre d'affaires en conseillant, proposant et en vendant des véhicules correspondants au besoin du client** mais aussi en proposant **des services à valeur ajoutée** tels que le financement, l'extension de garantie, le contrat de maintenance. Pour conseiller au mieux les clients, **le vendeur doit être à l'affût des nouveautés commerciales et des tendances** du marché.

VOTRE FORMATION DE VENDEUR-EUSE AUTOMOBILE

Elle permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier dont la maîtrise est **attestée par le Titre à Finalité Professionnelle« vendeur-e automobile »** délivré par l'ANFA au nom de la branche des Services de l'Automobile. Cette formation vous prépare aux techniques professionnelles :

- Développer votre portefeuille clients et prospects (exploiter les réseaux sociaux)
- Préparer et suivre vos plans d'actions commerciaux (démarche marketing et digitale)
- Commercialiser les produits et les services du secteur de la vente automobile en tenant compte du parcours d'achat du client
- Procéder à l'estimation physique d'un véhicule d'occasion (VO)
- Réaliser les activités relatives à la gestion de la commercialisation

QUI PEUT POSTULER ?



À partir de
18 ans



Titulaire
du **Permis B**



Passionné-e
par **l'automobile**



À l'aise dans
les **relations
commerciales**



Diplômé-e
d'un **bac à bac+2**
dans le domaine
de la vente
et du commerce

POURQUOI FAIRE LE CHOIX DE L'ALTERNANCE ?



Formation courte de **10 mois**



77%⁽¹⁾ d'insertion en CDI
à l'issue de la formation



90%⁽²⁾ de réussite aux examens



1 semaine en centre de
formation GNFA
2 semaines en entreprise



Des formateurs
professionnels

⁽¹⁾ ⁽²⁾ Source GNFA, 2023/2024

DURÉE DE LA FORMATION ET DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

470 H / 10 MOIS

PROSPECTER ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

- Prospection téléphonique
- Prospection sur le terrain
- Mise en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

102 H
• • • •

VENTE DE VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIÉS AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE

- Création d'une relation virtuelle avec le client
- Accueil et identification des motivations clients pour vendre des véhicules
- Argumentation des caractéristiques techniques des véhicules
- Présentation de véhicule de façon statique et dynamique
- Négociation d'une offre globale
- Conclusion et contractualisation d'une vente
- Reprise de véhicules d'occasion
- Vente de produits périphériques et de solutions financières liés à la vente de véhicules
- Intégration des éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation d'un véhicule

326 H
• • • •

PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H
• • • •

RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H
• • • •