

LES CENTRES DE FORMATION GNFA



LE STATUT DE VOTRE ALTERNANT

Votre alternant est considéré comme salarié 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)

L'OBTENTION DU TITRE

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « **vendeur automobile** » échelon 09 de la convention collective des Services de l'Automobile.

VALIDATION DE LA FORMATION

2 épreuves de mise en situation

Durée : 40 mn et 25 mn

Contrôle continu et examen final devant un jury de professionnels

4 épreuves écrites

Études de cas

Durée : 1 h chacune

EN CAS D'ÉCHEC

Le candidat reçoit une attestation de réussite des blocs de compétences acquis, d'une durée de validité de 5 ans.

LE COÛT DE LA FORMATION

Pour les alternants en contrat d'apprentissage, le coût contrat est celui défini par France Compétences.

Pour les alternants en contrat de professionnalisation ou contrat de reconversion PROA, le coût horaire est de 25 €

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Consultez le site www.gnfa-auto.fr ou scannez le QR Code.



RECRUTEZ VOTRE FUTUR·E VENDEUR·EUSE AUTOMOBILE

FORMATION EN ALTERNANCE AVEC L'ÉCOLE NATIONALE DU GNFA

DES FORMATIONS EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE



APPRENTISSAGE
PROFESSIONNALISATION
PRO-A
CHOISISSEZ LE CONTRAT
QUI VOUS CONVIENT



GNFA-AUTO.FR



LA MISSION DE VENDEUR·EUSE AUTOMOBILE

Vous recherchez un collaborateur passionné par l'automobile et le domaine commercial, désireux de se perfectionner dans la vente. Disponible, à l'écoute, il doit être prêt à travailler en équipe pour optimiser l'expérience client. Au cours de la formation, il apprendra à proposer toute une gamme de services autour de la vente automobile, y compris le financement, l'extension de garantie, le contrat de maintenance

LA 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. Elle prépare vos collaborateurs aux techniques professionnelles qui lui permettront de :

- 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

LES CONDITIONS DE RECRUTEMENT



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 de **12 mois**



1 semaine en formation
3 semaines en entreprise



91.5%⁽¹⁾ d'insertion en CDI
à l'issue de la formation



Des formateurs
professionnels



91%⁽²⁾ de réussite aux examens

⁽¹⁾ ⁽²⁾ Source GNFA, 2022/2023

DURÉE DE LA FORMATION ET DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

466H / 12 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

80 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
- La prévention des risques sur VE/VH pour le personnel averti

344 H

PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H

RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H