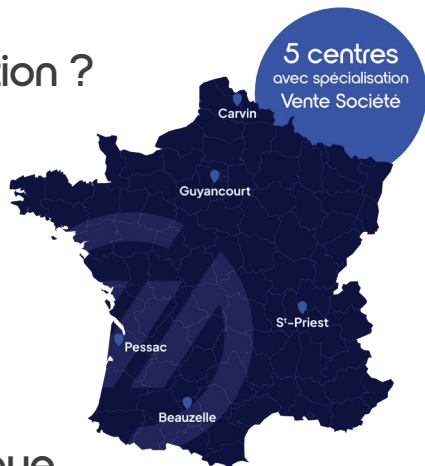


## Où faire votre formation ?



## 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

## Obtention du titre Vendeur Automobile

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « **Vendeur Automobile confirmé** » échelon 9 de la convention collective des Services de l'Automobile. Nomenclature du niveau de qualification : **Niveau 5\***

### Spécialisation Vente Société

Si le candidat a obtenu le TFP Vendeur Automobile, il peut se présenter en candidat libre au Certificat de Compétence de Branche (CCB) : Vente aux Sociétés de Véhicules Neufs ou d'Occasion et des Services Associés.

### Validation de la formation

**Vendeur Automobile** : Validation par blocs de compétences + entretien devant un jury professionnel

Attestation de réussite aux blocs de compétences acquis valable à vie.

### CCB Vente aux Sociétés :

Validation par une mise en situation professionnelle et une étude de cas.

## Évolutions possibles



## Comment postuler ?

Déposez votre cv ici :



\* Selon le RNCP / FRANCE COMPÉTENCES



# DEVENEZ VENDEUR- VENDEUSE

AUTOMOBILE

Nouveauté

Spécialisation Vente Société

FORMATION  
GRATUITE  
ET RÉMUNÉRÉE



## Votre mission de Vendeur Automobile Vente Société

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 conseiller, proposant et en vendant des véhicules correspondants au besoin du client**. La spécialisation vente société apporte une **expertise supplémentaire sur les particularités fiscales, le financement et les services dédiés aux flottes professionnelles**, pour conseiller au mieux les **clients BtoB**. Le vendeur doit être à l'affût des **nouveautés commerciales et des tendances** du marché.

## Votre formation de Vendeur Automobile

Elle permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier dont la maîtrise est **attestée par le Titre à Finalité Professionnelle « vendeur automobile »** délivré par l'ANFA au nom de la branche des Services de l'Automobile + les particularités liées à la vente aux clients professionnels. 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
- 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

La spécialisation Vente Société intègre 6 modules complémentaires dédiés à la relation commerciale BtoB.

## 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 **15 mois**



**83%**<sup>(1)</sup> d'insertion en CDI  
à 6 mois à l'issue de la formation



**92%**<sup>(2)</sup> de réussite aux examens



**1 semaine** en centre de  
formation Mobipolis  
**2 semaines** en entreprise



Des formateurs  
**professionnels**

<sup>(1)</sup> <sup>(2)</sup> Source Mobipolis, 2024/2025

## Durée de la formation et domaines d'enseignement

Vendeur Automobile

463 H / 12 MOIS

Spécialisation Vente Société

84 H / 3 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

77 H

### LA PROSPECTION ET LE DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS SOCIÉTÉS

- La prospection adaptée en B2B
- La découverte adaptée en B2B

28 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

344 H

### VENTE DE VÉHICULES ET DES SERVICES ASSOCIÉS AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE PRO

- Analyse des besoins des entreprises
- Négociation et conclusion d'une vente automobile BtoB
- La fiscalité auprès d'une clientèle professionnelle
- La réponse à un appel d'offres et l'utilisation du TCO
- Le traitement des réclamations BtoB

56 H

### PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H

### RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H