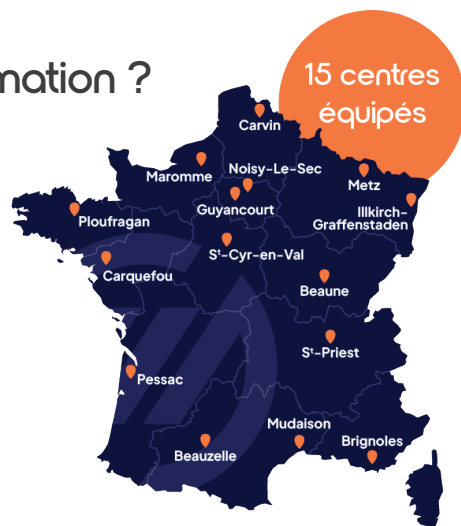


Où faire votre formation ?



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

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « **vendeur automobile** » échelon 9 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

Contrôle 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 à vie.

Évolutions possibles



Comment postuler ?

Déposez votre cv ici :



* Selon le RNCP / FRANCE COMPÉTENCES



DEVENEZ VENDEUR(EUSE) AUTOMOBILE

FORMATION EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE

FORMATION
GRATUITE
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 consultant, 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 **12 mois**



83%⁽¹⁾ d'insertion en CDI
à l'issue de la formation



92%⁽²⁾ de réussite aux examens



1 semaine en centre de
formation Mobipolis
2 semaines en entreprise



Des formateurs
professionnels

^{(1) (2)} Source Mobipolis, 2024/2025

Durée de la formation et domaines d'enseignement

463 H / 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

77 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



PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H



RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H

