

TITRE vendeur - automobile

Bac Professionnel,
Bac Technologique
ou Bac Général

BTS ou DUT
Commerce

Titre
Vendeur Automobile

CQP
Attaché Commercial
véhicules particuliers ou industriels

Vie Professionnelle

+ Le Métier :

Passionné par l'automobile et le domaine commercial, le vendeur automobile doit être disponible, à l'écoute et prêt à travailler en équipe.

Il a un sens aigu de la communication et maîtrise les techniques professionnelles propres à son activité : il écoute, analyse et anticipe les besoins de son interlocuteur pour lui proposer une solution complète et adaptée à ses attentes. Être vendeur automobile confirmé, c'est non seulement vendre des véhicules, mais aussi les produits et les services associés (extension de garantie, contrat d'entretien, plan de financement...).

Il prospecte, accueille, conseille et fidélise les clients. Il réalise toutes les activités de commercialisation des produits et services automobiles ainsi que la gestion administrative qui en découle. Il peut également être amené à faire l'estimation physique d'un véhicule d'occasion en vue de sa reprise.

Il peut être spécialisé dans un type de véhicule (voiture, poids lourd...) ou en fonction de la clientèle (professionnels, particuliers...).



+ Les Perspectives d'évolution :

La formation au titre de Vendeur Automobile permet une entrée directe dans la vie active.

L'attaché commercial automobile peut évoluer vers des postes de :

- 👁 **Vendeur société**
- 👁 **Adjoint chef des ventes**
- 👁 **Chef des ventes**

et + encore!

du CAP au BAC PRO

+ Les Modalités de la formation :

Répertoire National des Certifications :

Titre Vendeur Automobile

Durée de la formation : 10 à 12 mois sous contrat de professionnalisation

Alternance : rythme défini par l'organisme de formation
Temps de formation au CFA : 493 heures
Rémunération du jeune : selon le barème de la convention collective

Enseignements technologiques et professionnels :

- Prospection clientèle
- Estimation physique
- Négociation offre globale
- Environnement professionnel
- Cycle de vente
- Technologie
- Présentation de financements
- Gestion administrative des activités de commercialisation



suivi pédagogique et bilan de la formation en entreprise

+ Les Conditions d'inscription :

L'inscription est ouverte aux jeunes titulaires du permis de conduire :

- soit issus d'un Bac Professionnel, Technologique ou Général
- soit issus d'un BTS Commerce

Procédure d'inscription :

- Contactez le GNFA :
 - ↳ Centre d'activités - CP 231
 - ↳ 69164 Rillieux- la-Pape Cedex
 - ↳ tél : 04 72 01 42 06
 - ↳ mail : rillieux_agence@gnfa-auto.fr
 - ↳ site : www.gnfa-auto.fr
- Envoyez selon les consignes :
 - ↳ votre Curriculum Vitae
 - ↳ une lettre de motivation
 - ↳ entretien de motivation
 - ↳ tests d'aptitude
- Si vous réussissez les tests
 - ↳ recherche d'un employeur
 - ↳ signature du contrat

L'inscription est gratuite



et encore!

du CAP au BAC PRO

CFA de l'Automobile de l'Erier

43 rue de l'Erier - B.P. 70021 - 73291 La Motte Servolex Cedex
Tel. 04 79 65 04 90 - Fax. 04 79 65 09 26
www.cfa-erier.com - formation.auto@cfa-erier.com