TITRE A FINALITE PROFESSIONNELLE
VENDEUR AUTOMOBILE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Passionné par l'automobile et le commerce, le Vendeur Automobile accueille la clientèle ou les prospects, développe des relations avec eux, les conseille, vend des véhicules, ainsi que des produits et services correspondant à leurs besoins, et utilise des moyens adaptés de fidélisation. Il peut négocier le prix de reprise du véhicule d'occasion. Il doit être sans cesse en veille sur les évolutions techniques et la concurrence

ACTIVITÉS ET TACHES PROFESSIONNELLES

- BC1 : Prospection et fidélisation clientèle 99h

- BC2 : Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle 343h

- Régulation pédagogique 35h

- Préparation à l'entretien de vente 7h

- Epreuves d'évaluation 6h

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Prérequis : Candidats titulaires du BAC ou diplôme équivalent - Permis B (en cours)
A partir de septembre en apprentissage
Formation par Alternance :
1 semaine sur 3 au CFA
Contrat de 1 an
Durée de formation 490h sur 1 AN
Evaluation à l'entrée en formation puis semestriel - Examen final

MÉTIERS VISÉS - POURSUITE D'ETUDE

- Attaché commercial
- Conseiller des ventes
- Adjoint au chef des ventes
- Chef des ventes
- Manager commercial de la distribution automobile
- CQP Attaché Commercial automobile
- CQP Chef des ventes
- Titre de l'ISCAM Manager commercial de la distribution automobile
- Titre visé grade de master de l'ESSCA : Majeure E-marketing, Mobilités, Automobile

INFORMATIONS

Taux de réussite : 1ère session en cours
Profils des intervenants : Formateurs - Enseignants
Délais et modalité d'accès : Contact par mail
Financement : 100% pris en charge par l'OPCO
Possibilité d'accueil de stagiaire en situation de Handicap RNCP 36990 - ANFA BO du 24/10/2023

contact@cfamobilite.fr
09 78 80 29 43
www.cfamobilite.fr

CFA DE LA MOBILITE
4 rue Elsa Barraine
67200 STRASBOURG