

DEVENEZ VENDEUR(EUSE)

AUTOMOBILE

AVEC L'ÉCOLE NATIONALE DU GNFA

FORMATION EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE



FORMATION
GRATUITE
ET RÉMUNÉRÉE



VENDEUR [EUSE] AUTOMOBILE

La formation vendeur automobile du GNFA vous permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier, dont la maîtrise est attestée par un titre à finalité professionnelle délivré par l'ANFA au nom de la branche des Services de l'Automobile.

LE PROFESSIONNALISME ET L'EXPÉRIENCE

Passionné par l'automobile et le domaine commercial, vous souhaitez vous perfectionner dans la vente.

Disponible, à l'écoute, vous êtes prêt à travailler en équipe pour optimiser l'expérience client. Devenir vendeur automobile, c'est aussi apprendre à proposer toute une gamme de services autour de la vente automobile, y compris le financement, l'extension de garantie, le contrat de maintenance.

Au cours de votre formation, vous passerez plus de 2/3 de votre temps en entreprise. Vous aurez des responsabilités concrètes qui vous donneront l'expérience nécessaire à l'exercice du métier.

LES CONDITIONS DE RECRUTEMENT

Vous êtes diplômé ou de niveau Bac à Bac + 2, dans les domaines de la vente et du commerce.

Vous possédez le permis de conduire B.

Vous devrez également réussir les tests d'aptitude et de motivation que nous vous proposerons.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le but de cette formation est de vous préparer aux techniques professionnelles qui vous 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 et au financement

LA VALIDATION DE LA FORMATION

La formation est validée par un contrôle continu et un examen final qui consiste en une mise en situation devant un jury de professionnels. L'obtention du titre permet d'accéder à la qualification professionnelle de « vendeur automobile confirmé », échelon 20 de la convention collective des Services de l'Automobile.

En cas d'échec, le candidat reçoit une attestation de réussite des blocs de compétences acquis, d'une durée de validité de 5 ans.

LA DURÉE ET LES DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Formation de 450 heures, réparties sur 10 mois, mixant des modules présentiels et distanciels.

Prospection et fidélisation de la clientèle 102 h

- Prospection téléphonique
- Prospection sur le terrain
- Mise en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

Vente de véhicules neufs ou d'occasion et des services associés auprès de la clientèle 306 h

- 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

Préparation à l'entretien devant le jury 7 h

Régulation pédagogique 35 h

Durée totale du parcours de formation 450 h

LE STATUT

Vous êtes 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)

Pour plus d'information, consultez :

gnfa-alternance.com
Espace Entreprise

