

# RECRUTEZ VOTRE FUTUR(E) VENDEUR(EUSE)

## AUTOMOBILE

AVEC L'ÉCOLE NATIONALE DU GNFA

FORMATION EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE

APPRENTISSAGE  
PROFESSIONNALISATION  
PRO-A  
**CHOISISSEZ LE CONTRAT  
QUI VOUS CONVIENT**



# VENDEUR [EUSE] AUTOMOBILE

La formation du GNFA apporte à votre futur vendeur automobile les compétences, aptitudes et connaissances du métier, correspondant à vos besoins et conformes à vos exigences. Elle débouche sur un titre à finalité professionnelle délivré par l'ANFA au nom de la branche des Services de l'Automobile.

## LE PROFESSIONNALISME ET L'EXPÉRIENCE

Vous recherchez un collaborateur passionné par l'automobile et le domaine commercial, désireux de se perfectionner dans la vente. Disponible, à l'écoute, il doit être prêt à travailler en équipe pour optimiser l'expérience client.

Au cours de la formation, il apprendra à proposer toute une gamme de services autour de la vente automobile, y compris le financement, l'extension de garantie, le contrat de maintenance.

Il passera plus de 2/3 de son temps dans votre entreprise. Vous lui confierez des responsabilités concrètes qui lui donneront l'expérience nécessaire à l'exercice du métier.

## LES CONDITIONS DE RECRUTEMENT

Le GNFA vous propose des profils de qualité en s'assurant du niveau d'étude attendu :

- Diplômé ou de niveau Bac à Bac + 2, dans les domaines de la vente et du commerce.
- Titulaire du permis de conduire B.

Et en organisant une session d'évaluation (tests et entretien individuel).

Cette présélection vous aide à recruter le candidat dont vous avez besoin.

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

**Le but de cette formation est de préparer votre collaborateur aux techniques professionnelles qui lui 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

Votre alternant est 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](http://gnfa-alternance.com)

