

Vendeur automobile

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GNFA
FAYOLLE ANNE
06.60.31.77.63
alternance-SO@gnfa-auto.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4
européen)

Conditions d'accès :

Avoir 18 ans Etre titulaire du Permis B
Diplôme ou niveau Bac à Bac+2 MODALITÉS
D'ADMISSION Sur dossier d'inscription
complet (CV + lettre de motivation –
présentation soignée et professionnelle) Un
test de culture générale et automobile est
réalisé entre la présélection et l'entretien
Entretien d'évaluation et de motivation en visio
conférence

Prérequis pédagogiques :

Avoir 18 ans Etre titulaire du Permis B
Diplôme ou niveau Bac à Bac+2

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

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

Contenu et modalités d'organisation

Durée et domaines d'enseignement Formation de 461 heures réparties sur 12 mois, mixant des modules présentiels et distanciels. Les stagiaires en situation de handicap ou ayant des besoins spécifiques sont invités à nous contacter avant leur inscription afin d'étudier en amont les aménagements adéquats Prospection et fidélisation de la clientèle /80 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 /339h 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 / 7h Régulation pédagogique /35 h Durée totale du parcours de formation /461 h Méthodes pédagogiques Expositives, participatives et actives / Travaux individuels et en sous-groupes Modalités d'évaluation Afin de répondre au référentiel de formation, nous évaluons l'acquisition des objectifs par des questionnaires ou des mises en situation.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Vendeur automobile - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Formation professionnalisante en alternance qui débouche généralement sur le recrutement de l'apprenant par l'entreprise d'accueil de l'alternance. La suite du parcours est l'entrée dans la vie active.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394279	du 01/09/2024 au 31/07/2025	Pessac (33)	GNFA		Non éligible	
00567859	du 01/09/2025 au 31/07/2026	Pessac (33)	GNFA		Non éligible	