Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

NOUVEAUTÉ
MON COMPTE FORMATION

Titre à Finalité Professionnelle (TFP)

Vendeur Automobile (VA)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 13 MOIS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter et fidéliser la clientèle
- Vendre un véhicule neuf ou d'occasion et les services associés.
- Accueillir le client, argumenter une offre, négocier la reprise d'un véhicule

PRÉ-REQUIS
Niveau 4 (BAC et équivalents) + Permis B

PUBLIC VISÉ
Tout public

ALTERNANCE
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Compte Personnel de Formation (CPF)
Contrat de Sécuriation Professionnelle (CSP)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION
Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale *(jury / examen / dossier professionnel...)*

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES
Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Mise en situation sur plateau technique

MODALITÉS D'ACCÈS
Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS
Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP
Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION
Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

79%
Taux d'insertion national en 2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Document généré le 01/11/2026

Titre à Finalité Professionnelle (TFP)

Vendeur Automobile (VA)

PROGRAMME DE LA FORMATION *(détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)*

Bloc 1 - Prospection et fidélisation clientèle

- Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules
- Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules
- Mettre en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation de la clientèle pour développer les ventes de véhicules
- Assurer le suivi de ses actions de prospection et de fidélisation de la clientèle, afin de définir et mettre en œuvre d'éventuelles actions correctives

Bloc 2 - Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associées auprès d'une clientèle

- Créer et suivre une relation virtuelle avec le client en vue de la transformer en relation face à face
- Accueillir le client de façon positive pour créer un climat de confiance favorable à l'entretien de vente
- Conduire la découverte du client pour identifier ses motivations d'achat
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile afin d'apporter un conseil adapté aux besoins et attentes du client
- Mettre en relation le client en situation de handicap avec les interlocuteurs adaptés pour étudier d'éventuels aménagements du véhicule
- Présenter un véhicule adapté au client de façon statique pour lui faire apprécier les atouts du véhicule, en personnalisant l'argumentation
- Réaliser une présentation dynamique de véhicule, préparée et structurée, afin de faire apprécier au client les qualités du véhicule sur la route, dans le respect des règles de circulation
- Construire, présenter et négocier une offre globale, intégrant les éventuels aménagements compensant un handicap, afin de parvenir à un accord de vente
- Conclure une vente de véhicule afin d'obtenir l'accord du client sur les modalités contractuelles de la vente, dans le respect de la législation commerciale et des règles du consumérisme
- Estimer la valeur de reprise d'un véhicule d'occasion en vue de le racheter
- Présenter et justifier le prix de reprise au client pour parvenir à un accord de rachat
- Elaborer et proposer une offre de produits périphériques pour l'intégrer à l'offre globale
- Elaborer et proposer une offre de financement en vue de répondre au mieux aux objectifs du client
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs tout au long du processus de vente pour respecter la législation commerciale et les règles du consumérisme

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Vendeur automobile
Vendeur automobile confirmé

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Le titre n'a pas vocation à favoriser une poursuite d'études.

INFORMATIONS LÉGALES

France compétences – Certification enregistrée au RNCP

RNCP36990 : Vendeur automobile
Date de début de validité : 24/10/2022

Certificateur(s)

ANFA – CPNE des services de l'automobile

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

BOULOGNE-SUR-MER 03.21.83.66.26

Laho TERRE DE FORMATIONS – CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations **sur laho-formation.fr**