

Titre à Finalité Professionnelle (TFP)

Vendeur Automobile (VA)

* sous réserve de l'obtention de l'agrément

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 5 (BAC+2 et équivalents)

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 Sécurisation 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

87,43%

DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



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 associés 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 consommérisme
- 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 consommérisme

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



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

Certificateur(s)



CPNE
des services de
l'automobile

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

BOULOGNE-SUR-MER 03.21.83.66.26

