

# SELLSCAR

L'ÉCOLE DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

by Emil Frey France

## Conseiller Commercial Véhicule neuf / Véhicule d'occasion



Titre à finalité  
professionnelle



Un parcours en alternance  
certifiant, unique et innovant

“ Vous hésitez entre  
une formation ou un job ?  
Choisissez les deux ! ”

**Une formation, un job, un avenir**

Postulez sur : [www.sellscar.fr](http://www.sellscar.fr)

SELLSCAR - L'ÉCOLE DES  
CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

12 Boulevard René Descartes  
CS 80095  
86961 Futuroscope Cedex

Tél : 05 17 84 25 25  
E-mail : [contact.sellscar@emilfrey.fr](mailto:contact.sellscar@emilfrey.fr)

Le conseiller commercial véhicule neuf/véhicule d'occasion, ou vendeur automobile, est chargé de décrocher de nouveaux contrats et de faire progresser le chiffre d'affaires de la concession. Premier contact du client, il véhicule l'image de la marque et les valeurs de l'entreprise. Il identifie des prospects, conseille les clients, propose et vend des véhicules neufs ou d'occasion correspondant à leurs besoins. Il propose des services associés adaptés à leur situation et à leurs utilisations : solution financière, extension de garantie, contrat d'entretien... Il doit être sans cesse en veille sur les évolutions techniques, les nouveaux modèles de véhicules et la concurrence.



## TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE VENDEUR AUTOMOBILE

Le titre à finalité professionnelle est une certification professionnelle qui permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques à un métier. Il atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice de ce métier.

Le titre à finalité professionnelle **Vendeur automobile** est délivré par la **Branche des services de l'automobile**.



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation a pour objectifs de vous apporter les connaissances et la pratique nécessaire pour :

- Accueillir les clients
- Prospecter les clients
- Procéder à l'estimation physique d'un véhicule d'occasion
- Vendre des produits et services au client avec méthode
- Réaliser les activités relatives à la gestion de la commercialisation
- Etablir tout document administratif
- Appliquer la législation relative à la vente de véhicules
- S'assurer de la qualité de la prestation
- Satisfaire la clientèle
- Assurer le déploiement des opérations marketing
- Effectuer les relances, prospecter et fidéliser la clientèle



## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Le titre à finalité professionnelle Vendeur automobile est accessible :

- aux personnes disposant d'une expérience d'au moins un an dans le domaine du commerce BtoC ;
- aux personnes titulaires d'un BAC+2 (ou tout autre diplôme supérieur) dans les domaines du commerce, de la vente et/ou de la relation clients ;
- aux collaborateurs du groupe Emil Frey France souhaitant effectuer une reconversion professionnelle ;
- ou, à défaut, à tout autre candidat ayant réussi les tests d'aptitude et de motivation mis en œuvre par l'organisme de formation.
- Qualités nécessaires : très bon relationnel, capacité d'écoute, capacité d'adaptation à une clientèle variée, dynamisme, grande autonomie, curiosité, sens de l'organisation, bonne gestion du temps et esprit conquérant.



## ÉVOLUTIONS POSSIBLES

À l'issue de ce parcours de formation en alternance, et en fonction de vos résultats, nous vous proposerons **d'intégrer nos équipes définitivement en CDI et de grandir au sein du groupe Emil Frey France**.

Le vendeur automobile peut évoluer vers des postes à responsabilités et managériaux comme : adjoint au chef des ventes, chef des ventes ou directeur commercial.



## VALIDATION ET OBTENTION DU TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE

Tout titre à finalité professionnelle est délivré par un jury paritaire dans les conditions suivantes :

- Il s'obtient par la validation de l'ensemble des domaines d'activités prévues par le référentiel sous forme d'épreuves professionnelles.
- En cas de réussite partielle, les attestations ont une validité de 5 ans.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours de formation d'une durée de 1330 heures, réparties en 420 heures en formation et 910 heures en entreprise.

13 semaines en formation et 25 semaines en entreprise en alternance de 5 cycles en formation et 5 cycles en entreprise.

### LES + DE SELSCAR :

- Une semaine d'intégration au siège du groupe Emil Frey France
- Un circuit découverte des métiers de l'automobile en entreprises
- Un accompagnement outils et process internes Groupe

CONTENU ET ORGANISATION DU PARCOURS	Durée en semaine
<b>INTÉGRATION AU SIÈGE</b>	1
<b>CYCLE 1 : RELATION CLIENT 1 : De l'accueil à l'essai du véhicule</b>	2
Module 1 : Le monde de l'automobile	
Module 2 : Prospection et 1er contact client	
Module 3 : Découverte des besoins et essais véhicules	4
<b>CIRCUIT METIERS et PRISE DE POSTE</b>	
<b>CYCLE 2 : TECHNOLOGIE, ESTIMATION ET NEGOCIATION VO</b>	3
Module 4 : L'identification d'un VO	
Module 5 : La technologie et la terminologie automobile	
Module 6 : La négociation d'un VO	6
<b>ENTREPRISE</b>	
<b>CYCLE 3 : LEGISLATION ET FINANCEMENT</b>	2
Module 7 : L'environnement juridique et social	
Module 8 : Les modes de financements	1
<b>OUTILS-PROCESS AU SIÈGE</b>	
<b>ENTREPRISE</b>	6
<b>CYCLE 4 : RELATION CLIENT 2 : De l'argumentation au closing MARKETING</b>	3
Module 9 : Démarche marketing de développement et fidélisation de la clientèle	
Module 10 : Internet comme booster des ventes	
Module 11 : Argumentation, objections, présentation du prix	
Module 12 : Offre globale, négociation et closing	6
<b>ENTREPRISE</b>	
<b>CYCLE 5 : POSTURE COMMERCIALE</b>	2
Module 13 : Les attitudes et comportements au service de la relation client	
Module 14 : Evaluer son savoir vendre	2
<b>EXAMENS ET REMISE DES DIPLOMES</b>	
<b>ENTREPRISE</b>	2



## STATUT ET RÉMUNÉRATION

Ce titre à finalité professionnelle est accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation.

Si vous avez moins de 30 ans, ou à n'importe quel âge si vous êtes reconnu travailleur handicapé, vous serez recruté sur un contrat d'apprentissage. Le cas échéant, vous serez positionné sur un contrat de professionnalisation.

Vous pouvez faire des simulations de salaire en vous rendant sur le site internet :

<https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/etape-1>

