

# SELLSCAR

NE FAITES PAS DE CONCESSION SUR VOTRE CARRIÈRE  
FAITES CARRIÈRE DANS NOS CONCESSIONS !

by PGA Motors

**CQP**

**VENDEUR**

**AUTOMOBILE**

**CONFIRMÉ**



Un parcours en alternance  
**Certifiant, Unique et Innovant**  
porté par le groupe

**PGA  
MOTORS**

pgacademy

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

Postulez sur : <https://www.autosphere.fr/sellscar-ecole-de-vente-automobile>

**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@pgamotors.com](mailto:contact.sellscar@pgamotors.com)

“ Une formation, un job, un avenir ”

# CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

## VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ

DURÉE 9 MOIS

Le 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.



### LE CQP VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ

Le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) est une certification délivrée par la Branche et élaborée en réponse aux besoins des professionnels des services de l'automobile. La certification est reconnue par le ministère du travail et référencée dans le RNQSA, RNCSA et RNCP.

Cette formation s'adapte régulièrement aux évolutions du métier.



### 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, prospector et fidéliser la clientèle



### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Le CQP Vendeur Automobile Confirmé s'adresse aux personnes avec :

- Une première expérience dans le domaine du commerce BtoC.
- A partir d'un BAC PRO et tout autre diplôme supérieur dans le domaine du Commerce / Vente / Relation Client.
- Très bon relationnel, écoute, capacité d'adaptation à une clientèle variée, dynamisme, grande autonomie, curiosité, sens de l'organisation, gestion du temps et esprit conquérant.



### ÉVOLUTIONS POSSIBLES

A l'issue de ce parcours de formation, et en fonction de vos résultats, nous vous proposerons d'intégrer nos équipes définitivement en CDI et de grandir au sein de notre Groupe.

Le vendeur automobile peut évoluer vers des postes à responsabilités et managérial comme : Adjoint au Chef des ventes, Chef des ventes ou Directeur commercial.



### VALIDATION ET OBTENTION DU CQP

Tout CQP est délivré par un jury paritaire dans les conditions suivantes :

- Un CQP 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

Formation d'une durée de 9 mois, 1260 H, dont 385 H en formation. Alternance de 4 cycles en formation et 5 cycles en entreprise, soit 11 semaines en formation et 25 semaines en entreprise.

#### LES +++ PGA MOTORS

- + 1 semaine d'intégration au siège de PGA Motors
- + 6 semaines de circuit métiers en concessions
- + 1 semaine de formation à nos outils et process

CONTENU DU PROGRAMME	
1 SEMAINE D'INTÉGRATION AU SIÈGE	
+ 3 SEMAINES EN CONCESSION : LE CIRCUIT PR/APV	
<b>CYCLE 1 : VENTE ET RELATION CLIENT 1 : De l'accueil client à l'essai du véhicule</b>	140 Heures
Module 1 : Le monde de l'automobile	
Module 2 : Prospection et premier contact	
Module 3 : Découverte des besoins et essai véhicule	
Module 4 : La technologie et la terminologie automobile	
Module 5 : L'environnement juridique et social – Consumérisme	
3 SEMAINES EN CONCESSION : LE CIRCUIT VENTE/BACK OFFICE	
+ 3 SEMAINES SUR POSTE VENDEUR	
<b>CYCLE 2 : DEVELOPPEMENT DES VENTES</b>	105 Heures
Module 6 : L'identification d'un VO	
Module 7 : La négociation d'un VO	
Module 8 : Les modes de financements	
Module 9 : Développement et fidélisation de la clientèle par une démarche marketing	
Module 10 : Internet comme booster des ventes	
1 SEMAINE OUTILS-PROCESS PGA AU SIÈGE	
+ 5 SEMAINES SUR POSTE VENDEUR	
<b>CYCLE 3 : VENTE ET RELATION CLIENT 2 : De l'argumentation au closing</b>	105 Heures
Module 11 : Argumentation, objections, présentation du prix	
Module 12 : Offre globale, négociation et closing	
Module 13 : Les attitudes et comportements au service de la relation client	
6 SEMAINES SUR POSTE VENDEUR	
<b>CYCLE 4 : EVALUER SON SAVOIR VENDRE</b>	35 Heures
Module 14 : Evaluer son savoir vendre	
3 SEMAINES SUR POSTE VENDEUR	



### STATUT ET RÉMUNÉRATION

Sous contrat de professionnalisation, pendant toute la durée de votre parcours, vous bénéficierez d'une rémunération en fonction de votre âge et de votre niveau de formation :

Âge	Niveau du titre ou diplôme obtenu	
	BAC Général ou Inférieur	BAC PRO et plus
- 21 ans	824,16 € (55% du SMIC)	974,00 € (65% du SMIC)
21 – 25 ans	1 048,93 € (70% du SMIC)	1 198,78 € (80% du SMIC)
26 ans et +	1498,47 € (100% du SMIC)	

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail en alternance conclu entre un salarié (vous) et un employeur, associant des périodes en centre de formation et en entreprise.

**SELLSCAR**

L'ÉCOLE DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

by PGA Motors

