

# SELLSCAR

L'ÉCOLE DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

by Emil Frey France

## Conseiller Commercial VN/VO

**CQP**  
**VENDEUR**  
**AUTOMOBILE**  
**CONFIRME**



Un parcours en alternance  
**Certifiant, Unique et Innovant**



France Academy

“ Vous hésitez entre,  
Trouver une formation ou trouver 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)

# CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

## VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ

Durée 9,5 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 Automobile 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, prospecter et fidéliser la clientèle



### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

- Expérience d'au moins un an dans le domaine du commerce BtoC
- A partir d'un BAC+2 et tout autre diplôme supérieur dans domaine du Commerce / Vente/ Relation Client
- Qualités : 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

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

12 semaines en formation et 26 semaines en entreprise en alternance de 5 cycles en formation et 5 cycles en entreprise.

#### LES + + EMIL FREY FRANCE ACADEMY

- + Semaine d'intégration au siège du Groupe
- + Circuit découverte des métiers de l'automobile en entreprises
- + 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>	
Module 1 : Le monde de l'automobile	2
Module 2 : Prospection et 1er contact client	
Module 3 : Découverte des besoins et essais véhicules	
<b>CIRCUIT METIERS et PRISE DE POSTE</b>	4
<b>CYCLE 2 : TECHNOLOGIE, ESTIMATION ET NEGOCIATION VO</b>	
Module 4 : L'identification d'un VO	3
Module 5 : La technologie et la terminologie automobile	
Module 6 : La négociation d'un VO	
<b>ENTREPRISE</b>	6
<b>CYCLE 3 : LEGISLATION ET FINANCEMENT</b>	
Module 7 : L'environnement juridique et social	2
Module 8 : Les modes de financements	
<b>OUTILS-PROCESS AU SIÈGE</b>	1
<b>ENTREPRISE</b>	6
<b>CYCLE 4 : RELATION CLIENT 2 : De l'argumentation au closing</b>	
<b>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	
<b>ENTREPRISE</b>	6
<b>CYCLE 5 : POSTURE COMMERCIALE</b>	
Module 13 : Les attitudes et comportements au service de la relation client	2
Module 14 : Evaluer son savoir vendre	
<b>EXAMENS ET REMISE DES DIPLOMES</b>	
<b>ENTREPRISE</b>	2



### 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 Techno et plus
- 21 ans	836,67 € (55% du SMIC)	988,80 € (65% du SMIC)
21 – 25 ans	1064,86 € (70% du SMIC)	1 216,98 € (80% du SMIC)
26 ans et +	1 521,22 € (100% SMIC)	

Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail à durée déterminée en alternance associant des périodes en centre de formation et en entreprise.