

# SELLSCAR

L'ÉCOLE DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

by Emil Frey France

## Conseiller Commercial VN/VO

**TITRE  
PROFESSIONNEL  
VENDEUR  
AUTOMOBILE**



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)

# TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR AUTOMOBILE

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.



## TITRE PROFESSIONNEL VENDEUR AUTOMOBILE

Le Titre professionnel Vendeur Automobile est une certification délivrée par le ministère de l'emploi. Il en existe environ 260, tous enregistrés dans le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).



## 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 professionnel 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 TITRE PROFESSIONNEL

Un titre professionnel est constitué d'une ou plusieurs unités représentant chacune un ensemble cohérent de compétences, aptitudes et connaissances : les **Certificats de Compétences Professionnelles (CCP)**.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

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

13 semaines en formation et 25 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



## STATUT ET RÉMUNÉRATION

Sous contrat d'apprentissage puis, à partir de 30 ans, en 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 :

Contrat d'apprentissage :

	< 18 ans	18-20 ans	21- 25 ans	>26 ans
1 <sup>ère</sup> année	<b>415,64€</b> (27% SMIC)	<b>661,99€</b> (43% SMIC)	<b>815,89€*</b> (53% SMIC)	<b>1 539,42€*</b> (100% SMIC)
2 <sup>ème</sup> année	<b>600,37€</b> (39% SMIC)	<b>785,10€</b> (51% SMIC)	<b>939,04€*</b> (61% SMIC)	<b>1 539,42€*</b> (100% SMIC)
3 <sup>ème</sup> année	<b>846,68€</b> (55% SMIC)	<b>1 031,41€</b> (67% SMIC)	<b>1 200,74€*</b> (78% SMIC)	<b>1 539,42€*</b> (100% SMIC)

Contrat de professionnalisation :

	Jeunes de moins de 21 ans	Jeunes de 21 à 25 ans	26 ans et plus
NIVEAU INFÉRIEUR AU BAC PRO (rémunération de base)	<b>846,68 €</b> (55% SMIC)	<b>1 077,60 €</b> (70% SMIC)	<b>1 539,42€</b> (100% SMIC)
NIVEAU ÉGAL OU SUPÉRIEUR AU BAC PRO (rémunération majorée)	<b>1 000,63 €</b> (65% SMIC)	<b>1 239,42€</b> (80% SMIC)	<b>1 539,42€</b> (100% SMIC)

Les contrats d'apprentissage et de professionnalisation sont des contrats de travail à durée déterminée en alternance associant des périodes en centre de formation et en entreprise.