

# SELLSCAR

L'ÉCOLE DES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILE

by Emil Frey France

## Conseiller Clients Pièces de Rechange



**Certificat de  
Qualification  
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)**

# CQP Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires

Durée 12 mois

Le conseiller clients pièces de rechange, ou vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires, assure la commercialisation des pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise auprès d'une clientèle de professionnels automobiles (agents, réparateurs, sociétés...). Il contribue à la mise en œuvre d'actions commerciales physiques et téléphoniques. Véritable business partner de ses clients, il maîtrise l'intégralité de son offre et propose des solutions adaptées, accompagne ses clients dans l'implantation de leur point de vente pour augmenter la visibilité de ses produits. Autonome et engagé, c'est surtout son relationnel et sa capacité à proposer des solutions adaptées par le conseil et l'expertise qui feront la différence.

## CQP VENDEUR ITINÉRANT PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

Le CQP 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 CQP Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires 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 nécessaires pour :

- Prospecter et suivre la clientèle professionnelle
- Actualiser et relancer des fichiers clientèles
- Mettre en œuvre l'activité de vente itinérante
- Elaborer le planning des visites clientèle
- Établir des comptes rendus d'activités commerciales
- Commercialiser des pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise, auprès d'une clientèle de réparateurs et de sociétés
- Acquérir les techniques de vente
- Suivre les commandes et les livraisons
- Promouvoir et commercialiser des produits et services
- Satisfaire la clientèle de professionnels

## PUBLIC ET PRÉREQUIS

Le CQP Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires est accessible :

- aux personnes titulaires d'un CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles ;
- aux personnes titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel (ou tout autre diplôme supérieur) ;
- 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.

## 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 du groupe Emil Frey France**.

Le conseiller clients pièces de rechange et accessoires peut évoluer rapidement vers une fonction de chef de secteur vente itinérante PRA. Ce poste requiert une bonne maîtrise du marché de la pièce de rechange.

## VALIDATION ET OBTENTION DU CQP

Tout CQP 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 blocs de compétences acquis ont une validité à vie.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours de formation d'une durée de 1 805 heures, réparties en 545 heures de formation et 1 260 heures en entreprise.

15,5 semaines en formation et 35 semaines en entreprise en alternance de 5 cycles en formation et 6 cycles en entreprise.

### LES + DE SELLSGAR :

- Une semaine d'intégration au siège du groupe Emil Frey France
- Un circuit découverte des métiers Plateforme pièces de rechange et concessionnaires automobiles
- Un accompagnement outils et process internes Groupe

CONTENU ET ORGANISATION DU PARCOURS	Durée en heures
<b>INTÉGRATION AU SIÈGE</b>	<b>35</b>
<b>CIRCUIT DÉCOUVERTE MÉTIERS</b>	<b>70</b>
<b>SEMAINE OUTILS ET PROCESS</b>	<b>21</b>
<b>Cycle 1 : ORGANISATION DE SON ACTIVITÉ DE VENTE ITINÉRANTE PR</b>	
<b>Module 1</b> : Créer un plan de tournée de vente PR	<b>105</b>
<b>Module 2</b> : Préparer la visite chez le client PR	<b>28</b>
<b>Module 3</b> : Assurer le reporting de l'activité PR	<b>13</b>
<b>PRISE DE POSTE EN ENTREPRISE</b>	<b>210</b>
<b>EVALUATION DU CYCLE 1</b>	<b>1</b>
<b>Cycle 2 : VENTE DE PR CHEZ UN CLIENT PROFESSIONNEL</b>	
<b>Module 1</b> : Prospecter un client professionnel PR par téléphone	<b>31,5</b>
<b>Module 2</b> : Initier la prise de contact et susciter le besoin chez le professionnel PR	<b>38,5</b>
<b>ENTREPRISE</b>	<b>210</b>
<b>Module 3</b> : Conseiller et argumenter sur les produits PR VP et VI adaptés au besoin du client en vente itinérante	<b>28</b>
<b>Module 4</b> : Conseiller et argumenter sur les services adaptés au besoin du client	<b>31,5</b>
<b>ENTREPRISE</b>	<b>210</b>
<b>Module 5</b> : Réaliser des ventes complémentaires et additionnelles à la vente itinérante PR	<b>45,5</b>
<b>Module 6</b> : Argumenter la proposition commerciale vente PR chez un client professionnel	<b>45,5</b>
<b>ENTREPRISE</b>	<b>210</b>
<b>Module 7</b> : Traiter les réclamations des clients et fournisseurs PRA	<b>45,5</b>
<b>Module 8</b> : Conclure la vente et établir le bon de commande PRA	<b>38,5</b>
<b>ENTREPRISE</b>	<b>280</b>
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ</b>	<b>38,5</b>
<b>MODULE TECHNOLOGIE ASSOCIÉE</b>	<b>21</b>
<b>EVALUATION DU CYCLE 2</b>	<b>1</b>
<b>PRÉPARATION À L'EXAMEN ET EXAMENS</b>	<b>12</b>
<b>ENTREPRISE</b>	<b>35</b>



## STATUT ET RÉMUNÉRATION

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

Vous pouvez faire des simulations de salaire en vous rendant sur : <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/etape-1>

