



📍 Limas

Alternance

## TP VENDEUR AUTOMOBILE

Le **Vendeur Automobile** a pour mission principale de conseiller, vendre et fidéliser une clientèle de particuliers et de professionnels dans le secteur automobile. Il intervient dans toutes les étapes de la vente : accueil, analyse des besoins, présentation des véhicules, négociation, finalisation de la vente, et suivi après-vente. Il contribue également à la gestion des stocks, à la promotion des offres et au développement commercial de l'entreprise.

Ce professionnel exerce son activité au sein de concessions automobiles, de garages, de plateformes de vente en ligne ou de réseaux de distribution. Il peut être amené à travailler en équipe et à représenter son entreprise lors d'événements commerciaux.

📌 La formation en 1 an de novembre à octobre et possibilité d'intégrer la section jusqu'en janvier de l'année en cours

### OBJECTIFS

- ▶ **Accueillir et conseiller** la clientèle en identifiant ses besoins et en proposant des solutions adaptées.
- ▶ **Présenter et argumenter** les caractéristiques techniques et commerciales des véhicules.
- ▶ **Négocier et conclure** des ventes en respectant les objectifs commerciaux et la satisfaction client.
- ▶ **Assurer** le suivi administratif des ventes (contrats, financements, immatriculations).
- ▶ **Participer** à la gestion des stocks et à la promotion des offres commerciales.

### NOS MÉTHODES

- ▶ Méthodes actives
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

### MODALITES D'EVALUATION

- ▶ Une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé, complétée par un entretien technique.
- ▶ Un dossier de pratiques professionnelles pour démontrer votre maîtrise des compétences acquises.

### PROGRAMME DE LA FORMATION

**BLOC 1** Accueil et conseil client en concession automobile  
**Objectif** : Maîtriser les techniques d'accueil, d'écoute active et de diagnostic des besoins clients.

**BLOC 2** Argumentation & négociation commerciale  
**Objectif** : Savoir présenter un véhicule, argumenter ses atouts et négocier pour conclure une vente

## PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Niveau 3 (CAP, BEP) ou équivalent
- ▶ Qualités appréciées : sens du relationnel, goût pour la vente, rigueur, dynamisme
- ▶ Trouver un employeur pour un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

*\*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.*

*Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).*

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

 **formulaire d'inscription** ou **Parcoursup**

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

## DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

**Durée :** La formation se déroule 12 mois (600 heures)

**Modalités :** contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Rythme :

## LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



## ÉQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

## NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

## APRÈS LA FORMATION

Types d'emplois accessibles.

- ▶ Vendeur automobile en concession
- ▶ Conseiller commercial en garage
- ▶ Chargé de clientèle automobile
- ▶ Responsable des ventes (avec expérience)

## POURSUITES POSSIBLES

**NIVEAU 5 | BAC+2**

- ▶ [BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client](#)
- ▶ [BTS Management Commercial Opérationnel](#)

**NIVEAU 6 | BAC+3/4**

- ▶ Licence professionnelle dans les domaines de la vente, du commerce ou de la gestion
- ▶ Bachelor en marketing ou management commercial

## HANDICAP +



BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : [contact@bs-beaujolais.fr](mailto:contact@bs-beaujolais.fr) · Téléphone : 04 81 15 01 41

