

LES CENTRES DE FORMATION GNFA



LE STATUT DE VOTRE ALTERNANT

Votre alternant est considéré comme salarié en formation. Cette formation peut être suivie sous différents types de contrats :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Pro-A (dispositif de reconversion ou de promotion par l'alternance)

L'OBTENTION DU TITRE

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « **vendeur automobile** » échelon 20 de la convention collective des Services de l'Automobile.

VALIDATION DE LA FORMATION

2 épreuves orales

Mise en situation

Durée : 30 mn chacune

Contrôle continu et examen final devant un jury de professionnels

4 épreuves écrites

Études de cas

Durée : 1 h chacune

EN CAS D'ÉCHEC

Le candidat reçoit une attestation de réussite des blocs de compétences acquis, d'une durée de validité de 5 ans.

LE COÛT DE LA FORMATION

Le coût contrat est de 11 100€* sur la base de 12 mois.

*Le coût total de la formation est calculé sur la durée du contrat. Coût contrat pris en charge par l'OPCO Mobilités

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Consultez le site www.gnfa-auto.fr ou scannez le QR Code.



RECRUTEZ VOTRE FUTUR·E VENDEUR·EUSE AUTOMOBILE

FORMATION EN ALTERNANCE AVEC L'ÉCOLE NATIONALE DU GNFA

DES FORMATIONS EN ALTERNANCE PARTOUT EN FRANCE



APPRENTISSAGE
PROFESSIONNALISATION
PRO-A
CHOISISSEZ LE CONTRAT
QUI VOUS CONVIENT



GNFA-AUTO.FR



LA MISSION DE VENDEUR·EUSE AUTOMOBILE

Vous recherchez un collaborateur passionné par l'automobile et le domaine commercial, désireux de se perfectionner dans la vente. Disponible, à l'écoute, il doit être prêt à travailler en équipe pour optimiser l'expérience client. Au cours de la formation, il apprendra à proposer toute une gamme de services autour de la vente automobile, y compris le financement, l'extension de garantie, le contrat de maintenance

LA FORMATION DE VENDEUR·EUSE AUTOMOBILE

Elle permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier dont la maîtrise est **attestée par le Titre à Finalité Professionnelle« vendeur·e automobile »** délivré par l'ANFA au nom de la branche des Services de l'Automobile. Elle prépare vos collaborateurs aux techniques professionnelles qui lui permettront de :

- Développer votre portefeuille clients et prospects (exploiter les réseaux sociaux)
- Préparer et suivre vos plans d'actions commerciaux (démarche marketing et digitale)
- Commercialiser les produits et les services du secteur de la vente automobile en tenant compte du parcours d'achat du client
- Procéder à l'estimation physique d'un véhicule d'occasion (VO)
- Réaliser les activités relatives à la gestion de la commercialisation

LES CONDITIONS DE RECRUTEMENT



À partir de
18 ans



Titulaire
du **Permis B**



Passionné·e
par l'**automobile**



À l'aise dans
les **relations
commerciales**



Diplômé·e
d'un **bac à bac+2**
dans le domaine
de la vente
et du commerce

POURQUOI FAIRE LE CHOIX DE L'ALTERNANCE ?



Formation courte de **10 mois**



1 semaine en formation
3 semaines en entreprise



84%⁽¹⁾ d'insertion en CDI
à l'issue de la formation



Des formateurs
professionnels



94%⁽²⁾ de réussite aux examens

⁽¹⁾ ⁽²⁾ Source GNFA, 2019/2020

DURÉE DE LA FORMATION ET DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

470 H / 10 MOIS

PROSPECTER ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

- Prospection téléphonique
- Prospection sur le terrain
- Mise en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

102 H
• • • •

VENTE DE VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIÉS AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE

- Création d'une relation virtuelle avec le client
- Accueil et identification des motivations clients pour vendre des véhicules
- Argumentation des caractéristiques techniques des véhicules
- Présentation de véhicule de façon statique et dynamique
- Négociation d'une offre globale
- Conclusion et contractualisation d'une vente
- Reprise de véhicules d'occasion
- Vente de produits périphériques et de solutions financières liés à la vente de véhicules
- Intégration des éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation d'un véhicule

326 H
• • • •

PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H
• • • •

RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H
• • • •