

## 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](http://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 de **12 mois**



**1 semaine** en formation  
**3 semaines** en entreprise



**84%**<sup>(1)</sup> d'insertion en CDI  
à l'issue de la formation



Des formateurs  
**professionnels**



**94%**<sup>(2)</sup> de réussite aux examens

<sup>(1) (2)</sup> Source GNFA, 2019/2020

## DURÉE DE LA FORMATION ET DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

**470 H / 12 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  
• • • •