Vendeur automobile : Titre à finalité professionnelle de l'ANFA

Formation en alternance | RNCP 36990 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 5

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 24/10/2022 - **ASS Nationale Formation Automobile**



Le Vendeur automobile, passionné par l'automobile et le commerce, accueille les clients et vend des véhicules, produits, et services associés. Il évalue les véhicules à reprendre et prospecte de nouveaux clients, combinant expertise technique et relation client pour maximiser les ventes.

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE ET RYTHME

1 an

LIEUX

Béziers

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PARTENAIRES

CFA PILOTE

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

- Être titulaires d'un Bac professionnel ou général ou d'une certification de niveau 4
- Être titulaires ou en cours d'obtention du permis de conduire (catégorie B)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prospecter et fidéliser la clientèle
- Vendre un véhicule neuf ou d'occasion et les services associés. Accueillir le client, argumenter une offre, négocier la reprise d'un véhicule

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

66,67%
de réussite aux examens en Mécanique auto de Purple Campus

66,67%
d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT
Français

TYPE DE FORMATION
Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION
Mise en situation professionnelle : prospection téléphonique, reprise de véhicule d'occasion. Etudes de cas.
Validation du diplôme : totale ou partielle

CO-TRAITANCE
Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

- **Connaissance de l'environnement professionnel**
- **Vente d'un véhicule**
  - Relation clientèle
  - Techniques de vente
  - Éléments juridiques
  - Présentation d'un véhicule
  - Estimation de la valeur
  - Types d'aménagements possibles du véhicule
  - Offre de financements
  - Présentation et négociation de l'offre globale
  - Négociation d'un prix de reprise
- **Prospection et fidélisation**
  - Bases de données clients
  - Veille commerciale
  - Traitement des leads
  - Prospection
  - Fidélisation
  - Suivi des actions
- **Anglais adapté à l'automobile**

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Vendeur hall ou secteur, VN ou VO
- Commercial de la distribution automobile
- Conseiller des ventes automobiles

Date de mise à jour : 16/10/2026