Conseiller commercial en automobile (H/F/X)

Mobilité - Mécanique

Coordination et encadrement

Durée

2 ans

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Oui

Vous êtes fana de voitures et d'automobiles ? Vous avez du bagou et savez vous montrer persuasif, vous adorez le contact client ? Alors pourquoi ne pas devenir Conse commercial en automobile ? L'occasion parfaite pour mettre un coup d'accélérateur à votre carrière !

Le Conseiller commercial et la Conseillère commerciale en automobile sont les personnes qui vendent des véhicules.**Ils accueillent le client à la concession, au garage showroom, dans la perspective de lui vendre une voiture**. SUV, citadine, berline, familiale, ils écoutent et conseillent les clients en fonction de leurs attentes et besoins

Au cours de cette formation, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de Conseiller commercial en autom

Organisation d'un point de vente : agencer commercialement le point de vente, gérer le stock de véhicules et d'accessoires ; gérer les actions de communication publicité, savoir proposer des marchés publics.

Gestion du processus de vente : accueillir et conseiller les clients, proposer divers modèles selon les préférences, argumenter et mettre en valeur les produits. N conclure la vente, assurer le suivi clientèle et la gestion administrative

Optimiser sa présence sur le net : choisir les canaux de communication digitaux afin d'augmenter la visibilité de la concession et attirer les clients. Rédiger un te accrocheur, gérer le référencement de son site web, mesurer la fréquentation et performance du site.

Reprise de véhicules d'occasion : évaluer et fixer le prix de la reprise en fonction de l'état du véhicule et du marché, contrôler la conformité des documents et do véhicule, effectuer toutes les démarches nécessaires à la reprise.

Gestion d'une entreprise du secteur de la mobilité : connaître la réglementation liée aux entreprises du secteur, connaître les règles de création et de reprise d'u entreprise. Exercer son métier dans le respect des règles professionnelles et de la déontologie.

Les Conseillers commerciaux en automobile assurent aussi la promotion et la vente de formules d'acquisition grâce au financement, la location-vente, le leasing,… Ils s'e suivi client et de services annexes. Lors de l'opération de vente, ils peuvent également être amenés à assurer la reprise de véhicules.

Alors si cette formation vous fait vrombir, bouclez votre ceinture et foncez vers l'un des Centres IFAPME qui propose cette formation afin de vous y inscrire !

La pratique en entreprise est obligatoire dans cette formation :

de préférence via le modèle de formation en alternance *(https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance)* : ± 8h de cours en horaire décalé et ± 30h de pratic entreprise par semaine ; rémunérées.

sinon via un ou des **stages de pratique professionnelle** : pour un total de 500h réparties sur les années de formation ; non-rémunérées.
Ces heures de stages sont réparties comme suit :

250 heures en 1ère année

250 heures en 2ème année

Cette formation mène à un métier répertorié comme « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.
Les demandeurs d'emploi peuvent notamment profiter

d'une prime Incitant+ *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-incitant+)* en fin de formation pour adultes,

ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#droit-assouplissement-allocation-insertion)* liée statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Vendeur / Vendeuse dans une concession

Vendeur / Vendeuse chez un marchant de voiture

Vendeur / Vendeuse dans une entreprise automobile

Chef / Cheffe de ventes

Débouché(s) future(s) formation(s)

Magasinier-accessoiriste automobile *(https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/magasinier-accessoiriste-automobile)*

Gestionnaire d'un magasin de concession et d'accessoires automobiles *(https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/gestionnaire-dun-m concession-et-daccessoires) concession-et-daccessoires)*

Réceptionniste de garage automobile *(https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/receptionniste-de-garage-automobile)*

Point(s) fort(s)

Métier en pénurie (nombreux emplois + prime et assouplissement pour demandeurs d'emploi)Contact client Sur le terrain Travail en autonomie ou en équipe

Finalité

Diplôme de formation de Coordination et d'Encadrement homologué par la Communauté française

Aptitudes

Le Conseiller commercial et la Conseillère commerciale en automobile doivent posséder plusieurs qualités :

Passion pour l'automobile : vous maîtrisez le sujet, vous connaissez pas mal de marques et de modèles de voitures ainsi que leurs particularités. Vous maîtrisez l spécifique, le jargon utilisé. Vous actualisez constamment vos connaissances du catalogue et vos techniques de vente afin d'être à la pointe dans votre secteur.

Supporter la pression : vous êtes soumis à des objectifs quantitatifs de vente, vous devez garder votre calme et votre sérieux lors de négociations, vous apporte solutions rapides quand un problème se présente.

Contact humain : un contact facile et professionnel est nécessaire puisque le métier impose de nombreuses rencontres : clients, familles, fournisseurs, partenair vendeurs,…

Présentation et communication : vous serez amené à présenter et décrire des véhicules à des clients. Il vous faudra donc les informer, les conseiller, les charmer les convaincre de passer à l'achat. Il vous faudra également négocier. Une bonne communication est donc essentielle.

Programme

1ère année :

G29/25 Organisation d'un point de vente (1) (16h)

G29/25 Gestion du processus de vente (1) (52h)

G29/25 Optimiser sa présence sur le net (18h)

G29/25 Technicité automobile (1) (56h)

G29/25 Visites extérieures (8h)

2ème année :

G29/26 Technicité automobile (2) (26h)

G29/26 Gestion d'une entreprise du secteur de la mobilité (40h)

G29/26 Reprise de véhicules d'occasion (20h)

G29/26 Gestion du processus de vente (2) (28h)

G29/26 Organisation d'un point de vente (2) (12h)

G29/26 Coordination et encadrement "projet" (24h)

Conditions d'admission à une formation pour adultes

Ne plus être soumis à l'obligation scolaire *(http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles)* ;

Satisfaire à l'une de ces 3 exigences :

Soit **être titulaire du certificat d'apprentissage IFAPME** ou avoir terminé avec fruit les cours généraux et professionnels de fin d'apprentissage et réussir pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le **2ème degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique**, ou le 3ème degré de l'enseignement secondaire p et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;

Soit avoir satisfait à un **examen d'entrée**.

S'inscrire aux cours de formation dans la profession faisant l'objet de la convention de stage dans les 6 semaines à dater du premier cours et au plus tard le 31 oc

Il peut exister des conditions particulières pour quelques formations. Soyez attentif aux mentions indiquées dans la fiche formation que vous consulterez.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusque fin octobre.** En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire formations *(https://www.ifapme.be/rentree-janvier)* pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://www.ifapme.be/centres)* qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://www.ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-formations-ifapme-y-repondent)* , une **attestation d'inscription au FOREM *(https://www.leforem.be/)*** pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivant

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Sites de formation

Perwez, Arlon, Verviers, Liège - Château Massart, Gilly, Mons, Tournai, Dinant, Braine-le-Comte, Villers-le-Bouillet.