



Négociant en véhicules d'occasion

Mobilité - Mécanique | Vente - Marketing

Chef d'entreprise

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



Les voitures et vous cela a toujours été une grande histoire d'amour ? Vous connaissez presque tous les modèles et leurs particularités ? Vous avez du bagout et maîtrisez l'art de la négociation ? Alors pourquoi ne pas devenir Négociant en véhicules d'occasion !

Le Négociant et la Négociante en véhicules d'occasion **achètent et revendent des véhicules d'occasion** pour leur propre compte, ou comme intermédiaire pour un tiers.

Pour ce travail, vous développez de bonnes connaissances en mécanique et en électricité dans le but d'**analyser l'état général d'une voiture ou d'un véhicule** :

Vous cherchez les véhicules à acheter

Vous évaluez l'état général du véhicule

Vous estimez si le véhicule vaut le coup d'être acheté

Vous évaluez les réparations à effectuer en vue de la revente

Une fois la voiture en état, vous procédez à la revente en respectant toutes les règles commerciales en vigueur.

Voilà donc une occasion à ne pas manquer... trêve de négociations, foncez dans 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 pratique en 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

Ce métier est un « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez donc de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.

Les demandeurs d'emploi peuvent profiter :

d'une prime Incitant+ (<https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq?n=875>) en fin de formation,

ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations (<https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq?n=876>) liées au statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Employé / Employée dans un garage, une concession

Gérant / Gérante de sa concession de véhicules d'occasion

Débouché(s) future(s) formation(s)

Conseiller commercial en automobile (<https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/conseiller-commercial-en-automobile>)

Point(s) fort(s)

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

Travail au bureau et sur le terrain

Finalité

Diplôme de formation de Chef d'entreprise homologué par la Communauté française Certificat de connaissances de base en gestion

Aptitudes

Le négociant en véhicules d'occasion doit être très polyvalent dans ses activités. Il doit rester continuellement au courant des nouveautés technologiques des véhicules, mais aussi des tendances du marché. Il doit avoir de très bonne capacité de communication et de négociation, un contact facile avec la clientèle, être rigoureux dans son travail et capable de travailler de manière autonome.

Programme

1ère année :

G18/5 Organisation d'un point de vente (16h)

G18/5 Gestion du processus de vente (44h)

G18/5 Technicité automobile (1) (56h)

G18/5 Optimiser sa présence sur le net (18h)

G18/5 Visites extérieures (16h)

2ème année :

G18/6 Gestion d'une entreprise du secteur de la mobilité (40h)

G18/6 Achat de véhicules d'occasion (32h)

G18/6 Technicité automobile (2) (40h)

Conditions d'accès 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 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 l'examen pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le **2^{ème} degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique**, ou le **3^{ème} degré de l'enseignement secondaire professionnel** 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 octobre.

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 jusqu'au fin octobre**. En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**.

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-60-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 suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.



Verviers

Rue de Limbourg, 37 4800 Verviers

087/32.54.54

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h30 à 21h30

Le vendredi : de 8h30 à 12h

/

fce.verviers@centreifapme.be

Conditions d' inscription

Au Centre/lieu de formation

Le paiement du minerval par carte (Bancontact, Visa, Mastercard) est obligatoire à l'inscription. Munissez-vous aussi de la copie éventuelle de vos diplômes et d'une attestation d'inscription au FOREM, et de votre carte d'identité.

Bon à savoir

Inscriptions uniquement sur place à partir du 21 août. Du lundi au jeudi : 08H30-12H/14H-20H00.

La pratique en entreprise est obligatoire par le biais d'un stage IFAPME à temps plein rémunéré (pour prendre RDV : 087/32 40 40), ou d'un stage libre à titre gratuit de 250H par année de formation, à moins que vous soyez déjà en activité professionnelle dans le métier.

La formation professionnelle est complétée par une formation en gestion parallèlement au degré de 1ère.