Conseiller commercial en automobile (H/F/X)



Mobilité - Mécanique | Professionnel qualifié

Durée	Tranche d'âge	Finalité	Pratique en entreprise / Alternance	Métier en pénurie / Fonction critique
2 ans	18 à 25 ans 25 ans et +	Diplôme	Oui	Non

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 Conseiller 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 ou au 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 automobile :

- **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 et de 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. Négocier et 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 texte 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 données du 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'une 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'occupent du 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 !

Pratique en entreprise ?

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, non-rémunérées.

Ces heures de stages sont réparties comme suit :

  - 250 heures en 1ère année
  - 250 heures en 2ème année

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-magasin-de-concession-et-daccessoires)*

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

Point(s) fort(s)

Contact client Sur le terrain Travail en autonomie ou en équipe

Finalité

Diplôme de Professionnel qualifié 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 le vocabulaire 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 apportez des 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, partenaires, 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 et tenter de les convaincre de passer à l'achat. Il vous faudra également négocier. Une bonne communication est donc essentielle.

Programme

1ère année :

- G29/31 Organisation d'un point de vente 1 (16h)
- G29/31 Gestion du processus de vente 1 (52h)
- G29/31 Optimiser sa présence sur le net (18h)
- G29/31 Technicité automobile 1 (56h)
- G29/31 Visites extérieures (8h)

2ème année :

- G29/32 Organisation d'un point de vente 2 (20h)
- G29/32 Gestion du processus de vente 2 (36h)
- G29/32 Reprise de véhicules d'occasion (20h)
- G29/32 Appliquer les compétences professionnelles intersectorielles du secteur de la mobilité (40h)
- G29/32 Visites extérieures (8h)
- G29/32 Technicité automobile 2 (26h)

S'inscrire à une formation continue

Les formations continues sont accessibles à tous dès l'âge de 18 ans.

Il existe parfois des conditions particulières. Vous pouvez prendre connaissance de celles-ci via la fiche formation continue, disponible dans le catalogue du Centre de formation *(https://www.ifapme.be/formations-continues)* .

L'inscription se fait selon les modalités propres au Centre de formation qui l'organise.

Conditions d'admission à une formation pour adultes

- Ne plus être soumis à l'obligation scolaire *(https://www.enseignement.be/parcours-dapprentissage/secondaire-ordinaire/inscription/obligation-scolaire#c5563)* ;
- 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 l'examen 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 professionnel et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;
  - Soit avoir satisfait à un **examen d'entrée**.

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

- L'inscription aux cours est ouverte **jusqu'à 3 mois après le début des cours** *(https://www.ifapme.be/actualites/dates-rentree)*. Il est possible de s'inscrire à certaines 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 350 et 450€ ou plus.
- Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://www.ifapme.be/centres)* qui organise la formation : consultez les modalités d'inscription pour l'année 2026-2027 *(https://www.ifapme.be/inscriptions2026)*.

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 que vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://www.ifapme.be/penurie) (https://www.ifapme.be/penurie)*, une **attestation d'inscription au FOREM** *(https://www.leforem.be/)* pour profiter d'une éventuelle dispense.

Trouver un stage

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.
Pour préparer votre convention de stage ou en cas de difficultés pour trouver une entreprise-formatrice, contactez un Service Alternance 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.

Sites de formation

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