

## Conseiller commercial | Conseillère commerciale automobile

Conseillez et informez pour vendre des véhicules



### Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

En tant que conseiller commercial en automobile, vous intervenez dans la vente d'un produit bien particulier : l'automobile. Vous accueillez le client dans la perspective de vendre des véhicules neufs correspondant à ses besoins et vous assurez le suivi de la clientèle. Lors de l'opération de vente, vous pouvez également être amené à assurer la reprise de véhicules.

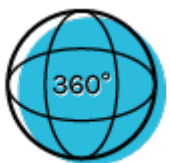
En raison du secteur en constante évolution, vous vous tenez au courant des innovations techniques de l'industrie automobile et participez régulièrement à des salons spécialisés.

## Journée type

Chaque jour, que ce soit chez un concessionnaire ou dans un show-room, vous accueillez des visiteurs. Vous écoutez leur demande et répondez le plus précisément possible à leurs attentes. Vous connaissez les caractéristiques techniques, les équipements et les performances de chaque modèle présenté.

Vous informez le client sur les délais de livraison, les prix, les remises éventuelles et les conditions de crédit ou de leasing. Très souvent, vous lui proposez un essai pour tester le véhicule.

Une fois que le client a fait son choix, vous remplissez un bon de commande. Lors de la livraison, vous remettez les clés et les documents du véhicule et donnez les dernières explications et conseils sur son fonctionnement et les délais de révision souhaitables.



Visite de l'atelier

## Débouchés

**Au bout de deux ans de formation, vous pouvez choisir de :**

- Travailler comme vendeur ou chef de vente chez un concessionnaire ou dans un show room
- Vous perfectionner dans une technique propre à l'automobile

## Qualités

### Quelles qualités devez-vous avoir pour être conseiller commercial automobile ?

Vous devez être patient, à l'écoute et avoir le contact facile.

### Quelles qualités devez-vous développer pendant votre formation ?

Vous allez développer vos capacités de persuasion et d'argumentation ainsi qu'un esprit d'équipe et un sens de l'organisation.

## Détails sur la formation:

### Horaire:

Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés.

- 1<sup>ère</sup> année : mercredi et jeudi (18h00 à 21h30)
- 2<sup>ème</sup> année : mardi et jeudi (18h00 à 21h30)

### Programme:

#### 1<sup>ère</sup> année :

- Organisation d'un point de vente (16h)
- Gestion du processus de vente (44h)
- Optimiser sa présence sur le net (18h)
- Technicité automobile (56h)
- Visites extérieures (16h)

#### 2<sup>ème</sup> année :

- Organisation d'un point de vente (16h)
- Gestion du processus de vente (24h)
- reprise de véhicules d'occasion (20h)
- Gestion d'une entreprise du secteur de la mobilité (40h)
- Technicité automobile (26h)
- Coordination et encadrement (24h)

## Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine).

## Pratique en entreprise

Vous devrez être occupé dans la profession pour laquelle vous vous formez soit :

- En concluant une convention de stage rémunéré avec une entreprise formatrice
- En étant sous contrat de travail dans le métier pour lequel vous vous formez
- En bénéficiant d'un stage non rémunéré si vous êtes dans l'impossibilité de répondre à l'une des deux situations reprises ci-dessus.

Le référent stage est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

## Certification

A l'issue de la formation, l'apprenant obtient un Diplôme de coordination et encadrement "Conseiller commercial automobile" (COEN).

### DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme de Coordination et Encadrement  
Conseiller commercial automobile

**Prix:** 325 euros par an

**Durée:** 2 ans

Pratique en entreprise obligatoire pour  
chaque année de formation

**Plus d'informations : 0800 85 210 -  
info@efp.be**

### CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes :

- 4<sup>ème</sup> année secondaire réussie dans l'enseignement général, technique ou artistique (CESI/CE2D)
- 6<sup>ème</sup> année secondaire réussie dans l'enseignement professionnel (CE6P ou CQ6P)
- Certificat d'apprentissage
- Examen d'admission aux conditions générales (CESI/CE2D)