

Contexte professionnel – Finalité du diplôme :

Le vendeur automobile confirmé réalise, dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de sa hiérarchie, l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules, ainsi qu'à la vente de financements et de prestations périphériques, et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

1. Fonctions et missions dans l'entreprise

A - Activités de commercialisation des produits, prestations et services

A.1 – Commercialisation des V.N., produits et prestations :

- prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- commercialisation des véhicules,
- vente de financement,
- vente de produits et prestations périphériques simples.

A.2 – Reprise des véhicules d'occasion :

- estimation physique du véhicule d'occasion / détermination de sa valeur,
- négociation du prix de reprise du véhicule.

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation

- gestion administrative des activités de commercialisation,
- organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

2. Qualités requises :

- Sens commercial – Disponibilité - Adaptabilité

3. Conditions d'admission :

- Jeunes de 18 à 25 ans et demandeurs d'emplois dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
 - Candidats titulaires ou de niveau B.T.S. ou diplôme de niveau équivalent ;
- sous réserve que l'ensemble des candidats retenus aient satisfait à des tests d'aptitude et de motivation.

* du fait de contraintes inhérentes à l'exercice de la fonction, ce CQP s'adresse plus particulièrement aux titulaires du permis de conduire.

4. Suite dans les études après l'obtention du diplôme :

- Attaché commercial
- Conseiller des ventes
- Adjoint au chef des ventes
- Chef des ventes (V.P./V.U./V.I.)

5. Durée de la formation :

- 493 heures à l'ICF, sur 12 ou 14 mois
- 1 semaine par mois à l'ICF

REGLEMENT D'EXAMEN		DUREE DE L'EPREUVE
INTITULE DES EPREUVES	COEF	
I/ EPREUVE ECRITE (1) - Étude de cas	1	1 h 30 maxi
II/ EPREUVES PRATIQUES (2) - Entretien de vente	1	1 h 30 maxi
III/ DOSSIER PROFESSIONNEL - Évaluation du document - Entretien du jury	1	30 mn maxi

Les candidats qui obtiennent une note égale ou supérieure à la moyenne, calculée sur le total des points obtenus aux différentes épreuves, seront déclarés admis.

- (1) une note inférieure à 10 est éliminatoire
(2) une note inférieure à 12 est éliminatoire

Mentions :

- 14 ≤ n < 16 **bien**
16 ≤ n < 18 **très bien**
18 ≤ n < 20 **très bien avec excellence**