

Certification-diplôme	Titre à finalité professionnelle de niveau 5 délivré par l'ANFA (Association Nationale pour la formation automobile) n° 34344
Durée de la Formation	Formation théorique : 508 heures + 6 heures examens Formation en entreprise : 1 154 heures Total : 1 668 heures
Objectif pédagogique	A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de réaliser, 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 et à la vente de financements et de prestations périphériques et, d'autre part, à la reprise des véhicules d'occasion (VO)
Publics visés et pré requis	De préférence niveau supérieur ou égal à BAC+2 dans le domaine de la vente, du commerce, de la relation client. Permis B obligatoire
Contenu	<p>Bloc1 – Prospection et fidélisation de clientèle</p> <p>Utilisation commerciale du téléphone</p> <p>1- Émission des appels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construction d'un scénario téléphonique structuré en fonction de l'offre présentée • Identification et traitement des objections (prétextes ou réelles) • Techniques de conclusion <p>2 – Réception des appels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les fondamentaux de la communication : écoute active et reformulation • Orientation des appels • Conclusion des appels <p>La gestion d'un secteur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse du secteur (environnement géographique, économique et concurrentiel, indicateurs et prescripteurs) • Organisation d'un plan d'action optimal • Préparation des visites : connaissance des prospects, scénario de qualification du prospect, argumentation... • Animation de son réseau d'indicateurs, apporteurs d'affaires et de prescripteurs <p>Les techniques d'information et de communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Courriels • Pistes internet • Réseaux sociaux • Retours sur évènements <p>Suivi des actions de prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion de base de données • Qualification de prospects <p>La mise en place d'un plan d'action marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer son ciblage • Analyser et concevoir un mailing • Répondre à une demande internet d'un client • Utiliser les réseaux sociaux • Mesurer les résultats et remonter l'information • Mettre en place les actions correctives

CEFODIS AUTO - 1 Bd Jean Rouyer - 49304 CHOLET - Tél : 02 41 63 98 97

Association loi 1901 – Organisme de formation N°52490213449 – Siret : 48349535400027 – APE : 8559B

cefodis.auto@jeanrouyerautomobiles.fr – www.cefodisauto.fr

	<ul style="list-style-type: none"> Fidéliser sa clientèle <p>Bloc 2 – Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> Les réseaux sociaux et la gestion de la relation virtuelle Les préalables à la vente 1er contact et la découverte du client Les caractéristiques techniques d'un véhicule La présentation du véhicule statique et dynamique La gestion et le traitement des objections L'offre globale La conclusion de la vente La reprise d'un véhicule d'occasion Les offres de financement d'un véhicule L'environnement juridique automobile Découverte du métier et du secteur
Métier ciblé	Vendeur automobile neuf et/ou occasion
Poursuite de formation	<p>La formation vise l'insertion directe en emploi. A terme, il est possible d'évoluer vers un poste de responsable d'équipe commerciale puis même directeur de concession si vous maîtrisez l'ensemble des compétences requises pour occuper le métier.</p> <p>Après l'obtention du diplôme, le candidat a la possibilité de poursuivre sa formation dans la filière automobile en s'inscrivant soit à l'ISCAM (Le Mans), soit à l'ESSCA (Parcours BADGE).</p> <p>Equivalences, passerelles, suites de parcours et débouchés : https://www.anfa-auto.fr/observatoire</p> <p>Vendeur automobile (Titre RNCP 34344) https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34344/ Pour plus d'informations sur l'alternance https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</p>
Examen	<p>Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :</p> <p>BLOC 1 Une mise en situation professionnelle portant sur la prospection téléphonique : 10 minutes. Une étude de cas portant sur le déploiement d'un plan d'actions commerciales : 1 heure (écrit).</p> <p>BLOC 2 Mise en situation professionnelle de reprise véhicule d'occasion : 30 minutes. Une étude de cas portant sur la technologie 1 heure (écrit) Une étude de cas sur les aspects juridiques et administratifs 1 heure (écrit) Une étude de cas sur la vente de financements 1 heure (écrit)</p> <p>ENTRETIEN DE VENTE DEVANT UN JURY FINAL : Mise en situation professionnelle portant sur un entretien de vente de 45 minutes.</p> <p>A l'issue de la formation et des évaluations, tous les candidats ayant validé le</p>

CEFODIS AUTO - 1 Bd Jean Rouyer - 49304 CHOLET - Tél : 02 41 63 98 97

Association loi 1901 – Organisme de formation N°52490213449 – Siret : 48349535400027 – APE : 8559B

cefodis.auto@jeanrouyerautomobiles.fr – www.cefodisauto.fr

	<p>bloc "Prospection et fidélisation clientèle" pourront se présenter devant le jury final. Ce Jury appréciera prioritairement les compétences clés visées par le Titre à finalité professionnelle. Celui-ci statuera, in fine, sur la délivrance ou non du Titre ainsi que sur les mentions (<i>félicitations du jury ou encouragements</i>).</p> <p>Pour valider un bloc de compétences, il faut obtenir au moins 10 sur 20 de moyenne globale. Il faut obtenir la moyenne dans le Bloc 1 pour être admis à l'entretien de vente final.</p> <p>Validation partielle du Titre Les candidats n'ayant pas validé les blocs 1 et/ou 2 et/ou l'entretien de vente final gardent le bénéfice des blocs acquis pour une durée de 5 ans. Ils pourront dans les 5 ans obtenir la certification complète en s'inscrivant à une session de rattrapage ou par la VAE.</p>
Les + au service de votre réussite	La formation se réalise à 100% en présentiel. Les modalités pédagogiques utilisées sont axées sur l'interactivité, les mises en situation, les sketches, le tutorat... Le rythme de l'alternance est, en moyenne, d'une semaine sur trois en Centre de Formation.
Moyens prévus	<ul style="list-style-type: none"> ● Moyens pédagogiques et techniques : supports de cours, veille automobile, rapports d'activité à Cefodis,... ● Moyens d'encadrement : formateurs internes, professionnels du métier et formateurs externes
Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Suivi de l'exécution : feuilles d'émergence par demi-journée par les stagiaires et le formateur ● Évaluation : Mises en pratique, exercices ; examens blancs ● Sanction : Épreuve devant un jury d'examen pour valider les blocs
Les délais et conditions d'accès	<p>Période de réalisation : septembre 2022 à juillet 2023</p> <p>Horaires des cours à CEFODIS : 8h30 - 12h30 et 14h - 17h (sauf Vendredi 8h30-12h30 et 13h30 - 16h30)</p> <p>Modalité Pédagogique : action de formation en présentiel, inter-concessions</p> <p>Lieu de formation : alternance entre l'organisme de formation CEFODIS et lieu de travail</p> <p>Accessibilités personnes handicapées : si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires. Contacter les référentes handicap, Isabelle Trottin ou Caroline Haye.</p> <p>Le centre CEFODIS est accessible PMR</p>
Tarif	<p>Formation financée en totalité par l'OPCO Mobilités et/ou l'entreprise.</p> <p>Formation gratuite pour l'alternant.</p> <p>Pour toute question concernant la prise en charge, n'hésitez pas à nous contacter.</p>

Indicateurs de performance disponibles sur le site : www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

Taux CEFODIS calculés sur les 3 dernières années :

- Poursuite d'études : 4.54%
- Taux d'interruption en cours de formation : 6.82%
- Taux de femmes : 16%

CEFODIS AUTO - 1 Bd Jean Rouyer - 49304 CHOLET - Tél : 02 41 63 98 97

Association loi 1901 – Organisme de formation N°52490213449 – Siret : 48349535400027 – APE : 8559B

cefodis.auto@jeanrouyerautomobiles.fr – www.cefodisauto.fr