

<b>Certification-diplôme</b>	Titre à finalité professionnelle de niveau 5 délivré par l'ANFA (Association Nationale pour la formation automobile) n° 36990
<b>Durée de la Formation</b>	Formation théorique : 526 heures + 6 heures examens Formation en entreprise : 1 149 heures Total : 1 681 heures
<b>Objectif pédagogique</b>	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)
<b>Publics visés et pré requis</b>	De préférence niveau supérieur ou égal à BAC+2 dans le domaine de la vente, du commerce, de la relation client. Permis B obligatoire
<b>Contenu</b>	<p><b>Bloc1 – Prospection et fidélisation de clientèle</b></p> <p><b>Utilisation commerciale du téléphone</b></p> <p>1- Émission des appels</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construction d'un scénario téléphonique structuré en fonction de l'offre présentée</li> <li>• Identification et traitement des objections (prétextes ou réelles)</li> <li>• Techniques de conclusion</li> </ul> <p>2 – Réception des appels</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fondamentaux de la communication : écoute active et reformulation</li> <li>• Orientation des appels</li> <li>• Conclusion des appels</li> </ul> <p><b>La gestion d'un secteur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse du secteur (environnement géographique, économique et concurrentiel, indicateurs et prescripteurs)</li> <li>• Organisation d'un plan d'action optimal</li> <li>• Préparation des visites : connaissance des prospects, scénario de qualification du prospect, argumentation...</li> <li>• Animation de son réseau d'indicateurs, apporteurs d'affaires et de prescripteurs</li> </ul> <p><b>Les techniques d'information et de communication</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Courriels</li> <li>• Pistes internet</li> <li>• Réseaux sociaux</li> <li>• Retours sur événements</li> </ul> <p><b>Suivi des actions de prospection</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion de base de données</li> <li>• Qualification de prospects</li> </ul> <p><b>La mise en place d'un plan d'action marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparer son ciblage</li> <li>• Analyser et concevoir un mailing</li> <li>• Répondre à une demande internet d'un client</li> <li>• Utiliser les réseaux sociaux</li> <li>• Mesurer les résultats et remonter l'information</li> <li>• Mettre en place les actions correctives</li> <li>• Fidéliser sa clientèle</li> </ul>

**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@jeanrouyerauto.com](mailto:cefodis.auto@jeanrouyerauto.com) – [www.cefodisauto.fr](http://www.cefodisauto.fr)

	<p><b>Bloc 2</b> – Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les réseaux sociaux et la gestion de la relation virtuelle</li> <li>• Les préalables à la vente</li> <li>• 1er contact et la découverte du client</li> <li>• Les caractéristiques techniques d'un véhicule</li> <li>• La présentation du véhicule statique et dynamique</li> <li>• La gestion et le traitement des objections</li> <li>• L'offre globale</li> <li>• La conclusion de la vente</li> <li>• La reprise d'un véhicule d'occasion</li> <li>• Les offres de financement d'un véhicule</li> <li>• L'environnement juridique automobile</li> <li>• Découverte du métier et du secteur</li> </ul>
<p><b>Métier ciblé</b></p>	<p>Vendeur automobile neuf et/ou occasion</p>
<p><b>Poursuite de formation</b></p>	<p><b>La formation vise l'insertion directe en emploi.</b> 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 : <a href="https://www.anfa-auto.fr/observatoire">https://www.anfa-auto.fr/observatoire</a></p> <p>Vendeur automobile (Titre RNCP 36990)  <a href="https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36990/">https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36990/</a></p> <p>Pour plus d'informations sur l'alternance  <a href="https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil">https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</a></p>
<p><b>Examen</b></p>	<p><b>Les compétences des candidats pour l'accès au titre professionnel sont évaluées par un jury sur :</b></p> <p><b>BLOC 1</b>          Une mise en situation professionnelle portant sur la prospection téléphonique : <b>10 minutes.</b>          Une étude de cas portant sur le déploiement d'un plan d'actions commerciales : <b>1 heure (écrit).</b></p> <p><b>BLOC 2</b>          Mise en situation professionnelle de reprise véhicule d'occasion : <b>30 minutes.</b>          Une étude de cas portant sur la technologie <b>1 heure (écrit)</b>          Une étude de cas sur les aspects juridiques et administratifs <b>1 heure (écrit)</b>          Une étude de cas sur la vente de financements <b>1 heure (écrit)</b></p> <p><b>ENTRETIEN DE VENTE DEVANT UN JURY FINAL :</b>          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 bloc "Prospection et fidélisation clientèle" pourront se <b>présenter devant le jury final.</b> Ce Jury appréciera prioritairement les compétences clés visées par le Titre à finalité</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@jeanrouyerauto.com](mailto:cefodis.auto@jeanrouyerauto.com) – [www.cefodisauto.fr](http://www.cefodisauto.fr)

	<p>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 <b>10 sur 20</b> de moyenne globale.</p> <p>Il faut obtenir la moyenne dans le Bloc 1 pour être admis à l'entretien de vente final.</p> <p><b>Validation partielle du Titre</b></p> <p>Les candidats n'ayant pas validé les blocs 1 et/ou 2 et/ou l'entretien de vente final gardent le <b>bénéfice des blocs acquis pour une durée de 5 ans</b>. Ils pourront dans les 5 ans obtenir la certification complète en s'inscrivant à une session de <b>rattrapage</b> ou par la <b>VAE</b>.</p>
<b>Les + au service de votre réussite</b>	La formation se réalise à 99% en présentiel avec quelques heures de formation à distance. 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.
<b>Moyens prévus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Moyens pédagogiques et techniques</b> : supports de cours, veille automobile, rapports d'activité à Cefodis,...</li> <li>● <b>Moyens d'encadrement</b> : formateurs internes, professionnels du métier et formateurs externes</li> </ul>
<b>Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Suivi de l'exécution</b> : feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur</li> <li>● <b>Évaluation</b> : Mises en pratique, exercices ; examens blancs</li> <li>● <b>Sanction</b> : Épreuve devant un jury d'examen pour valider les blocs</li> </ul>
<b>Les délais et conditions d'accès</b>	<p><b>Période de réalisation</b> : septembre à juillet</p> <p><b>Horaires des cours à CEFODIS</b> : 8h30 - 12h30 et 14h - 17h (sauf Vendredi 8h30-12h30 et 13h30 - 16h30)</p> <p><b>Modalité Pédagogique</b> : action de formation en présentiel et 6 heures en e-learning ou e-training, inter-concessions</p> <p><b>Lieu de formation</b> : alternance entre l'organisme de formation CEFODIS et lieu de travail</p> <p><b>Accessibilités personnes handicapées et situations particulières</b> : 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>
<b>Tarif</b>	<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](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil)

Taux CEFODIS calculés sur les 3 dernières années :

- Poursuite d'études : 6.97%
- Taux d'interruption en cours de formation : 17.14%
- Taux de femmes : 19%

**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@jeanrouyerauto.com](mailto:cefodis.auto@jeanrouyerauto.com) – [www.cefodisauto.fr](http://www.cefodisauto.fr)