

Certification-diplôme	Titre à finalité professionnelle de niveau 5 délivré par l'ANFA (Association Nationale pour la formation automobile) n° 36990
Durée de la Formation	Formation théorique : 471 heures + 6 heures examens Formation en entreprise : 1 190 heures Total : 1 667 heures
Objectif pédagogique (Aptitudes et compétences visées et évaluable)	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 et à la négociation des véhicules d'occasion (VO)
Publics visés et pré requis	Être titulaire d'un BAC professionnel ou général ou d'une certification de niveau 4 et titulaire ou en cours d'obtention du permis de conduire (Catégorie B).
Contenu	Bloc 1 – Prospection et fidélisation de clientèle ➤ Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules, en s'appuyant sur un scénario téléphonique et en appliquant les techniques de questionnement, de reformulation, d'argumentation et de traitement des objections. ➤ Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules, en organisant ses tournées et en appliquant la méthodologie de visite, les techniques de questionnement, de reformulation et d'argumentation. ➤ Mettre en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation de la clientèle pour développer les ventes de véhicules, en exploitant toutes les opportunités de contact via les différents canaux de communication. ➤ Assurer le suivi de ses actions de prospection et de fidélisation de la clientèle, afin de définir et mettre en œuvre d'éventuelles actions correctives, en mesurant les résultats obtenus. Bloc 2 – Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle ➤ Intégrer les éléments juridiques et administratifs tout au long du processus de vente pour respecter la législation commerciale et les règles du consumérisme. ➤ Créer et suivre une relation virtuelle avec le client en vue de la transformer en relation face à face, en utilisant les outils de communication digitaux et en appliquant les techniques de questionnement, d'argumentation et de traitement des objections. ➤ Accueillir le client de façon positive pour créer un climat de confiance favorable à l'entretien de vente. ➤ Conduire la découverte du client pour identifier ses motivations d'achat, en l'écoutant activement, en appliquant les techniques de questionnement et de reformulation et en hiérarchisant ses besoins et ses attentes, conformément aux règles d'accessibilité. ➤ Mettre en relation le client en situation de handicap avec les interlocuteurs adaptés pour étudier d'éventuels aménagements du véhicule. ➤ Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile afin d'apporter un conseil adapté aux besoins et attentes du client, en les

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

Fiche technique/programme TFP VA	Créé le : 23/02/2021	Mis à jour le : 05/09/2025	V6
----------------------------------	----------------------	----------------------------	----

	transformant en avantages et bénéfices client et en vulgarisant la technologie automobile. ➤ Présenter un véhicule adapté au client de façon statique pour lui faire apprécier les atouts du véhicule, en personnalisant l'argumentation. ➤ Réaliser une présentation dynamique de véhicule, préparée et structurée, afin de faire apprécier au client les qualités du véhicule sur la route, dans le respect des règles de circulation. ➤ Estimer la valeur de reprise d'un véhicule d'occasion en vue de le racheter, en procédant à son identification, en évaluant son état technique et esthétique, et en s'appuyant sur les systèmes de cotation et sa valeur sur le marché. ➤ Elaborer et proposer une offre de produits périphériques pour l'intégrer à l'offre globale, en s'appuyant sur leurs caractéristiques et sur les besoins et attentes du client. ➤ Elaborer et proposer une offre de financement en vue de répondre au mieux aux objectifs du client, en utilisant les techniques d'argumentation, et dans le respect de la réglementation. ➤ Construire, présenter et négocier une offre globale, intégrant les éventuels aménagements compensant un handicap, afin de parvenir à un accord de vente, en appliquant les techniques de négociation et d'argumentation et en détectant les signaux d'achat. ➤ Présenter et justifier le prix de reprise au client pour parvenir à un accord de rachat, en utilisant les techniques d'argumentation, de négociation et de traitement des objections. ➤ Conclure une vente de véhicule afin d'obtenir l'accord du client sur les modalités contractuelles de la vente, dans le respect de la législation commerciale et des règles du consumérisme.
Métier ciblé	Le TFP « Vendeur Automobile » permet d'accéder à la qualification de « Vendeur Automobile » (échelon 9) ou de « Vendeur Automobile Confirmé » (échelon 20) de la convention collective des services de l'automobile.
Poursuite de formation	La formation vise l'insertion directe en emploi. https://www.metiers-services-auto.com/en-savoir-plus/decouvrir-nos-outils https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36990/ Pour plus d'informations sur l'alternance https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

APRÈS LE BAC +3	TITRE DE L'ISCAM Manager commercial de la distribution automobile 1 an	MASTER DE L'ESSCA E-marketing, mobilités, automobile 2 ans après BAC+3 1 an après un BAC+4		CQP Chef des ventes	CQP Adjoint au chef des ventes	• CHEF DES VENTES • ADJOINT AU CHEF DES VENTES
APRÈS LE BAC +2	TITRE DE L'ESCRA Gestionnaire d'unité commerciale spécialisée automobile 1 an		CQP Responsable des ventes PRA*		CQP Attaché commercial automobile	• CHEF D'ÉQUIPE VENTES PRA* • ATTACHÉ COMMERCIAL AUTOMOBILE
APRÈS LE BAC	TITRE DE L'EPCRA Commercial en automobile 1 an	BTS OU DUT NDRC*/MCO* 2 ans	TFP Vendeur automobile	TFP Conseiller de vente PRA*	CQP Vendeur itinérant PRA*	• VENDEUR AUTOMOBILE • CONSEILLER DE VENTE CONFIRMÉ PRA* • VENDEUR ITINÉRANT PRA*

Examen	Modalités d'obtention du diplôme ou du titre : Les examens des Blocs 1 et 2 se dérouleront en contrôle continu comme attendu dans le cahier des charges des examens défini par le certificateur. Ils seront réalisés par un jury de professionnels. BLOC 1 : Une mise en situation professionnelle portant sur le traitement d'un lead par mail : 15 minutes Suivi par la simulation d'un appel téléphonique avec ce client potentiel : 10 minutes Une étude de cas portant sur le déploiement d'un plan d'actions commerciales : 1 heure (écrit). BLOC 2 : Mise en situation professionnelle de reprise véhicule d'occasion : 40 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) L'examen final aura lieu en juin devant un jury paritaire. Mise en situation professionnelle portant sur un entretien de vente 45 minutes. ENTRETIEN DE VENTE DEVANT UN JURY FINAL : Mise en situation professionnelle portant sur un entretien de vente de 45 minutes. A l'issue de la formation et des évaluations, tous les candidats ayant validé le bloc 1 "<i>Prospection et fidélisation clientèle</i>" 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>). Pour valider le Bloc 1, il faut obtenir au moins 10 sur 20 de moyenne globale. Pour valider le Bloc 2, il faut valider l'entretien de vente final. Pour accéder au jury final, il faut avoir validé le Bloc 1 et passer l'ensemble des évaluations. Validation partielle du Titre Si, à la fin du parcours, les candidats n'ont pas validé les blocs 1 et/ou 2 et/ou l'entretien de vente final, ils gardent le bénéfice des blocs acquis à vie. Ils devront se réinscrire sur la
---------------	---

	session de rattrapage prévue par le certificateur dans délais indiqués sur le formulaire de réinscription. Deux autres options : VAE ou redoublement.
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	Moyens pédagogiques : supports de cours, veille automobile, rapports d'activité à Cefodis,... Moyens techniques : Salles de cours, ateliers, call center, véhicules, plateforme numérique des supports pédagogiques et de veille. Moyens d'encadrement : Formateurs internes ayant une expérience professionnelle dans le domaine animé et formateurs externes recrutés selon les préconisations de la mission.
Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation	Suivi de l'exécution : feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur Rapports des activités réalisées en entreprise. Visites de la responsable de CEFODIS AUTO en entreprise : • Début de parcours : présentation et échanges sur le parcours et ses objectifs, • Mi-parcours : suivi de l'intégration, des activités mises en place et des axes à améliorer si besoin • Fin de parcours : évaluation des compétences développées en entreprise en lien avec la grille du référentiel des examens. Évaluation : Tout au long du parcours, des mises en situation, des sketches, des cas pratiques, des évaluations en début et fin de module, un examen blanc permettront d'apprécier les résultats. Sanction : Épreuve devant un jury d'examen pour valider les blocs
Les délais et conditions d'accès	Période de réalisation : septembre à juin Horaires des cours à CEFODIS : 8h30 - 12h00 et 13h - 16h30 Modalité Pédagogique : action de formation Lieu de formation : alternance entre l'organisme de formation CEFODIS et lieu de travail Accessibilités personnes en situation de handicap : 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, Marine Broutin ou Caroline Hays. Le centre CEFODIS est accessible PMR
Tarif	Formation financée en totalité par l'OPCO Mobilités et/ou l'entreprise. Formation gratuite pour l'alternant. Pour toute question concernant la prise en charge, n'hésitez pas à nous contacter.

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 : 4.76%
- Taux d'interruption en cours de formation : 13%
- Taux de femmes : 31%

Taux d'insertion à 6 mois :

Sur la promotion 2023/2024 (15 candidats) : 93% sont en CDI et 7% en alternance.

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 – www.cefodisauto.fr

Fiche technique/programme TFP VA	Créé le : 23/02/2021	Mis à jour le : 05/09/2025	V6
----------------------------------	----------------------	----------------------------	----

87% ont poursuivi dans le secteur automobile.

Taux d'insertion à 2 ans :

Sur la promotion 2022/2023 (13 candidats) : 92% sont en CDI et 8% en alternance.

69% ont poursuivi dans le secteur automobile.

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