



# Vendeur automobile : Titre à finalité professionnelle de l'ANFA

**Formation en alternance | RNCP 36990 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 5 (niveau bac +2)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 24/10/2022 - ASS Nationale Formation Automobile



Le Vendeur automobile, passionné par l'automobile et le commerce, accueille les clients et vend des véhicules, produits, et services associés. Il évalue les véhicules à reprendre et prospecte de nouveaux clients, combinant expertise technique et relation client pour maximiser les ventes.

## TARIF

Formation financée par France  
Compétences et les OPCO

## DURÉE ET RYTHME

1 an

## LIEUX

Béziers

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

## PARTENAIRES



## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

- Avoir un niveau BTS ou diplôme équivalent (dérogation possible sous certaines conditions)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Prospector et fidéliser la clientèle
- Vendre un véhicule neuf ou d'occasion et les services associés. Accueillir le client, argumenter une offre, négocier la reprise d'un véhicule

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 83,13%

de réussite aux examens en  
Mécanique auto de Purple Campus

# 85,16%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

**Validation**  
totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

**Évaluations**  
Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

**En fin de parcours**  
Délivrance de l'attestation de  
formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Formateurs experts**  
des domaines et qualifiés par  
Purple Campus dans le cadre de sa  
démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,**  
analyse de cas concrets, mise en  
situation, travail personnalisé en  
entreprise...

**Salles de formation** équipées pour  
une pédagogie active – plateaux  
techniques, Environnement  
Numérique de Travail (ENT),  
logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

- **Connaissance de l'environnement professionnel**
- **Vente d'un véhicule**
  - Relation clientèle
  - Techniques de vente
  - Éléments juridiques
  - Présentation d'un véhicule
  - Estimation de la valeur
  - Types d'aménagements possibles du véhicule
  - Offre de financements
  - Présentation et négociation de l'offre globale
  - Négociation d'un prix de reprise
- **Prospection et fidélisation**
  - Bases de données clients
  - Veille commerciale
  - Traitement des leads
  - Prospection
  - Fidélisation
  - Suivi des actions
- **Anglais adapté à l'automobile**

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- Vendeur hall ou secteur, VN ou VO
- Commercial de la distribution automobile
- Conseiller des ventes automobiles

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

