

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 16962**

Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Vendeur automobile confirmé

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Commission paritaire nationale (CPN) des services de l'automobile - Association nationale pour la formation automobile (ANFA)	Président de la CPNE

Niveau et/ou domaine d'activité

Convention(s) :

3034 - Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)

Code(s) NSF :

252w Vente, prospection et négociation commerciales d automobiles et produits connexes, et d accessoires

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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.

Concernant les activités de commercialisation des produits, prestations et services, il réalise :

L'ensemble des activités relatives à la commercialisation des Véhicules Neufs (V.N.), produits et prestations, et notamment :

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

L'ensemble des activités relatives à la reprise des véhicules d'occasion :

- l'estimation physique de véhicules d'occasion / la détermination de leur valeur
- la négociation de la valeur de reprise du véhicule

Concernant les activités relatives à la gestion de la commercialisation :

il assure notamment :

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

Les capacités attestées sont :

- Mettre en œuvre les moyens marketing et commerciaux pour prospecter de nouveaux clients
- Identifier les éléments techniques d'un véhicule et en énoncer les avantages clients
- Mettre en œuvre un acte de vente dans ses différentes phases
- Négocier une offre globale adaptée aux besoins du client en respectant les intérêts de l'entreprise
- Négocier une reprise VO au mieux des intérêts de l'entreprise et du client
- Présenter les caractéristiques et avantages clients d'un mode de financement et de produits spécifiques automobiles
- Identifier avec précision un véhicule (type, marque, ...) pour en estimer la valeur de reprise préalablement à la négociation avec le client
- Réaliser, à l'aide de la méthodologie permettant de décrire l'état technique du véhicule, le chiffrage des frais de remise en état
- Appliquer les procédures administratives et juridiques dans la gestion de l'activité professionnelle
- Situer son activité dans l'entreprise et son environnement professionnel

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

L'emploi est exercé le plus fréquemment dans les PME ayant pour activité principale le commerce et la réparation des véhicules automobile, généralement affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles).

Vendeur automobile confirme

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1404 : Relation commerciale en vente de véhicules

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Modules :

- 1-Prospection clientèle
- 2-Technologie

- 3-Cycle de vente
- 4-Négociation offre globale
- 5-Présentation de financements
- 6-Estimation physique V.O.
- 7-Gestion administrative des activités de commercialisation
- 8-Environnement professionnel

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation professionnelle, un représentant d'une organisation syndicale de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).
En contrat de professionnalisation	X		Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation professionnelle, un représentant d'une organisation syndicale de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation professionnelle, un représentant d'une organisation syndicale de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 24 mai 2013 publié au Journal Officiel du 16 juin 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé Certificat de qualification professionnelle Vendeur automobile confirmé avec effet au 16 juin 2013, jusqu'au 16 juin 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

site ANFA : www.anfa-auto.fr

Lieu(x) de certification :

A.N.F.A.

41-49 rue de la Garenne BP 93 - 92313 Sèvres Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Historique de la certification :