

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12812**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Commercial en automobile

Nouvel intitulé : Commercial en automobile

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Mans et de la Sarthe - Groupe ESCRA-ISCAM

Président de la CCI

Niveau et/ou domaine d'activité

IV (Nomenclature de 1969)

4 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

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 commercial en automobile est un Conseiller vente clientèle. Il réalise l'ensemble des activités concourant, d'une part, à la commercialisation des véhicules (neufs ou d'occasion) et produits périphériques et, d'autre part, à la reprise des véhicules d'occasion. Le commercial en automobile assure également l'animation de son réseau d'agents, véritables « apporteurs d'affaires » sur son secteur géographique. Il est salarié d'une structure privée (distributeur appelé autrefois concessionnaire), ou exerce également dans des structures de vente multimarques.

Sa fonction principale est propre à celle d'un conseiller en vente. Dans ce cadre, il exerce des activités de commercialisation de produits et services. Il participe également à la gestion de l'activité commerciale (suivi des commandes, livraison, etc...)

L'activité peut d'ailleurs varier selon le type de véhicules et le type de clientèle (particuliers, professionnels, grands comptes, ...). Sa position fait du Commercial en automobile un véritable intermédiaire entre le Distributeur et sa clientèle, ce qui implique pour lui de prospecter, accueillir, conseiller et fidéliser une clientèle de particuliers ou de professionnels.

A ce titre il doit établir une bonne communication avec ses clients et doit notamment négocier les conditions commerciales de vente et, si besoin, la reprise de véhicules d'occasion.

Capacités attestées des titulaires du titre :

Réaliser une démarche commerciale globale :

- Accueillir et informer la clientèle
- Présenter les caractéristiques des différents modèles
- Apporter des solutions techniques répondant aux besoins/impératifs du client
- Conseiller le client sur le choix des options et équipements
- Présenter les avantages clients des produits & services périphériques
- Estimer un véhicule d'occasion et négocier la valeur de sa reprise en vue de l'optimiser
- Déterminer et présenter le mode de financement adapté aux besoins du client
- Présenter l'offre commerciale globale au client

Prospecter et animer un réseau secondaire :

- Mettre en œuvre le plan d'action commerciale de l'Entreprise
- Prospecter, fidéliser et développer une clientèle (particuliers, grands comptes, etc.)
- Organiser sa prospection en fonction des objectifs qualitatifs et quantitatifs déterminés par la hiérarchie
- Suivre et utiliser efficacement un réseau secondaire ou intermédiaire
- Mener des actions commerciales dans le cadre de manifestations événementielles sur le secteur
- Assurer le suivi commercial du parc de véhicules de son secteur

Conseiller et Fidéliser la Clientèle :

- Démontrer les avantages et inconvénients relatifs à une solution technique donnée
- Suivre le traitement d'une commande globale, incluant les prestations extérieures éventuelles et proposer des solutions de repli en cas d'aléas
- Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec ses collègues
- Répondre à des appels d'offres émanant des entreprises et administrations
- Prendre en compte les contraintes de gestion comptable et fiscale de l'entreprise
- Évaluer la rentabilité d'une opération commerciale
- Appliquer des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise

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

Réseau de distributeurs automobiles (appelés autrefois concessionnaires). Il s'agit en général d'investisseurs privés (PME : effectif moyen 50 personnes) liés par un contrat de distributeur réparateur agréé avec un constructeur automobile. Certains distributeurs peuvent parfois

appartenir à un groupe privé ou directement au constructeur (filiale ou succursale) mais leur organisation reste du type « PME ».

Suivant les marques ou les entreprises, le poste peut prendre l'appellation de Conseiller Commercial Automobile, Conseiller Commercial Véhicules Neufs, Conseiller Commercial Véhicules d'Occasion, Conseiller Commercial Secteur, Conseiller Commercial Véhicules utilitaires.

Certains peuvent exercer, dans les mêmes structures, le métier de Conseiller Commercial Service (Après-vente) ou PR (Pièces de rechange).

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 :

La certification s'appuie sur 3 grands blocs d'activité :

Réaliser une démarche commerciale globale

Prospecter et animer un réseau secondaire

Conseiller et Fidéliser la Clientèle

L'évaluation des compétences acquises dans ces blocs s'effectue à 60 % en centre de formation et 40 % en Entreprise

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	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		Composition du jury final de certification : - Président : 1 représentant des distributeurs (patronal) - Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA -ISCAM - 1 représentant patronal d'un distributeur automobile - 2 représentants salariés, conseillers commerciaux chez un distributeur
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2009	X		Composition du jury VAE : - Président : 1 représentant des distributeurs (patronal) - Secrétaire : le directeur du Groupe ESCRA -ISCAM - 1 représentant patronal d'un distributeur automobile - 2 représentants salariés, conseillers commerciaux chez un distributeur

	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 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Commercial en automobile" avec effet au 5 mars 2011,

jusqu'au 10 août 2016.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er octobre 1977 et jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 15 octobre 1999 publié au Journal Officiel du 23 octobre 1999 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Commercial en Automobile'.

Arrêté du 17 octobre 1996 publié au Journal Officiel du 13 novembre 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Observations : (modification arrêté du 17 juin 1996)

Arrêté du 31 juillet 1996 publié au Journal Officiel du 28 août 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Technicien du commerce - spécialisation automobile'.

Arrêté du 12 octobre 1984 publié au Journal Officiel du 4 novembre 1984 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Diplôme de l'école préparatoire au commerce et à la réparation automobile (EPCRA)'

Pour plus d'informations

Statistiques :

20 à 30 titulaires de la certification par an

Autres sources d'information :

[Site du Groupe ESCRA ISCAM](#)

Lieu(x) de certification :

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Mans et de la Sarthe - Groupe ESCRA-ISCAM : Pays de la Loire - Sarthe (72) [Le Mans]

CCI du Mans et de la Sarthe - GROUPE ESCRA-ISCAM

1 boulevard René Levasseur - BP 22385

72002 Le Mans Cedex 1

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

GROUPE ESCRA-ISCAM

132 rue Henri Champion

72100 LE MANS

Historique de la certification :

Anciens libellés :

- 'Diplôme de l'école préparatoire au commerce et à la réparation automobile (EPCRA)' (Arrêté du 12 octobre 1984 publié au Journal Officiel du 4 novembre 1984)

- 'Technicien du commerce - spécialisation automobile' (Arrêté du 31 juillet 1996 publié au Journal Officiel du 28 août 1996)

Certification précédente : [Commercial en automobile](#)

Certification suivante : [Commercial en automobile](#)