

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5444**

### Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Attaché commercial automobile/Conseiller des ventes automobile

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

L'Attaché commercial automobile ou le Conseiller des ventes automobile assure l'ensemble des activités de commercialisation des produits et services, incluant l'acte de vente des véhicules neufs ou occasions, et la reprise des véhicules d'occasion.

Il assure également des activités relatives à la gestion de la commercialisation.

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

L'ensemble des activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs ou occasions :

- la prospection, le développement et la fidélisation de la clientèle
- le suivi du réseau secondaire / intermédiaire
- le suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client
- la participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise
- la commercialisation des véhicules
- la vente de financements et de produits périphériques

L'ensemble des activités concourant 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

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
- le tutorat des jeunes en formation alternée
- le traitement des déclarations (dans le cadre de directives reçues)
- 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
- Organiser et mettre en œuvre une stratégie commerciale permettant de développer l'activité
- 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 de véhicule d'occasion 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
- Respecter les règles de gestion, comptabilité et fiscalité dans l'élaboration des propositions de financement et de vente de produits périphériques
- 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 et tutorer un jeune en formation
- 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).  
attaché(e) commercial(e) automobile / conseiller(e) des ventes automobile

**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-Développement et suivi clientèle
- 3-Technologie
- 4-Cycle de vente
- 5-Négociation offre globale
- 6-Présentation de financements
- 7-Gestion / Fiscalité
- 8-Estimation physique V.O.
- 9-Gestion administrative des activités de commercialisation
- 10-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
Certifications reconnues en équivalence : - BTS Management des unités commerciales - BTS Négociation et relation client Texte réglementaire : Fiche RNQSA C.23.1 et C.C.I.1 annexée à la Convention Collective des Services de l'Automobile	

**Base légale****Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 15 mai 2007 publié au Journal Officiel du 16 mai 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé Certificat de qualification professionnelle Attaché(e) commercial(e) / Conseiller(e) des ventes (automobile, véhicules industriels ou sociétés) avec effet au 16 mai 2007, jusqu'au 16 mai 2012.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :****Références autres :**

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 Attaché commercial automobile/Conseiller des ventes automobile avec effet au 16 mai 2012, jusqu'au 16 juin 2018.

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

### Autres sources d'information :

site ANFA : [www.anfa-auto.fr](http://www.anfa-auto.fr)

<http://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 :