

# Commercial en automobile

RNCP12812 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 4                   |
| Code(s) NSF             | 252w                       |
| Code(s) ROME            | D1404                      |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 09/08/2016                 |

## Certificateur(s)

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

<http://www.lemans.cci.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

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.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

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 ».

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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).

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                          |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale                                                                                                                                                                    |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 014 €                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible)<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 39 751                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 34 %                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 33 %                                                                                                                                                                                                                                                            |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

### COMPOSITION DU JURY — VAE

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

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 09/08/2016

---

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP1357

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28093

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site du Groupe ESCRA ISCAM

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12812/>