

Commercial en automobile

RNCP1357 · 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	05/03/2011

Certificateur(s)

GROUPE ESCRA-ISCAM

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le commercial en automobile est un conseiller vente clientèle. Il est chargé de la vente de véhicules neufs ou d'occasions nécessitant des compétences relationnelles, techniques et commerciales.

Il peut également assurer des activités connexes de réceptionnaire après-vente, d'agent pièces de rechange, de chef de rayon en centre auto.

Toutes ces fonctions sont exercées dans les réseaux de concessionnaires automobiles en service vente / après-vente ou dans les réseaux des distributeurs spécialisés de la pièce de rechange et de centres autos.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités ou compétences attestées : a) Compétences commerciales :

- Etablir un plan de prospection
- Maîtriser la prise de rendez-vous
- Maîtriser les méthodes de conduite d'entretien de vente
- Maîtriser la technicité du produit auto
- Maîtriser les modes de financement
- Maîtriser le cadre réglementaire de la vente
- Maîtriser l'acte de livraison d'un véhicule

b) Compétences d'animation d'un réseau secondaire

- Déployer un relationnel adapté vers le réseau
- Suivre les résultats
- Savoir utiliser les outils de promotion et de publicité sur lieu de vente (PLV) spécifiques à l'automobile
- Connaître et maîtriser les techniques de gestion d'un linéaire de pièces et d'accessoires

c) Compétences transversales associées

- Expression écrite et orale
- Prospection d'une clientèle étrangère
- Maîtriser les outils informatiques comme support à la vente
- Maîtrise des outils de calcul propres à l'acte commercial
- Connaître la comptabilité en vue de faire une lecture comptable de l'activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le commercial en automobile travaille dans un réseau de concessionnaires automobiles (PME).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial en automobile.

RÈGLEMENTATIONS 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).

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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury final : 4 professionnels issus en majorité des réseaux de concessionnaires automobiles

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/03/2011
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP12812

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1357/>