

CQP Vendeur automobile confirmé

RNCP16962 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	252w
Code(s) ROME	D1404
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3034 — Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)
Date d'échéance	16/06/2018

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale (CPN) des services de l'automobile - Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

<http://www.anfa-auto.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur automobile confirme

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 continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation professionnelle, un représentant d'une organisation syndicale de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 16/06/2018

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34344

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16962/>