

Vendeur automobile

RNCP34344 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	252w, 252r
Formacode(s)	34517
Code(s) ROME	D1404
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	16/12/2019
Date d'échéance	16/12/2022

Certificateur(s)

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385

CPNE des services de l'automobile

<https://www.services-automobile.fr/>

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CEFODIS AUTO	—	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE VENTE RENAULT	—	Former et organiser l'évaluation
GNFA	—	Former et organiser l'évaluation
GRETA LILLE METROPOLE - Ets Support LGT Gaston Berger (Site Wattrelos)	—	Former et organiser l'évaluation
PURPLE CAMPUS	89079142900016	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification professionnelle « Vendeur Automobile » a été créée par la Commission Paritaire Nationale d'Avril 2005. Conformément à l'accord paritaire national du 20 janvier 2004 et à l'avenant n° 71 du 3 juillet 2014 relatif aux classifications et aux qualifications professionnelles, à l'insertion et à la formation professionnelle, modifié par avenant n° 81 du 19 octobre 2016, étendu par arrêté du 21 mars 2017 (J.O. du 1er avril), un titre à finalité professionnelle est une certification délivrée par la branche, attestant de l'acquisition des connaissances professionnelles nécessaires pour exercer un emploi correspondant à une qualification de branche.

A chaque qualification de branche est associé, sauf si la certification de la qualification ne peut être reconnue que par un diplôme d'Etat, ou sauf exception définie par la Commission Paritaire Nationale, un certificat de qualification professionnelle (CQP) ou un titre à finalité professionnelle mentionné à la rubrique "mode d'accès" de la fiche de qualification considérée.

Le contenu de chaque certification de branche est décrit dans un "référentiel", document de référence établi par l'ANFA.

Le processus de création et de modification des référentiels est fixé par délibération paritaire adoptée en Commission Paritaire Nationale. Un accord paritaire national annexé à la convention collective définit les publics visés, les conditions d'obtention des certifications de branche, et plus généralement les missions dévolues à l'ANFA pour la gestion du dispositif. La Commission Paritaire Nationale décide, par délibération paritaire, de la création ou bien de la rénovation d'une fiche de qualification et engage l'Association Nationale pour la Formation Automobile (ANFA) dans la conception du CQP afférent.

Ce projet est présenté par l'ANFA à un Groupe Technique Paritaire (GTP), composé de "référénts qualification" désignés par les organisations patronales et syndicales de salariés pour avis et validation auprès de la CPN.

Un GTP spécifique à la filière est ainsi organisé, au minimum une fois tous les deux ans, afin d'étudier les évolutions du marché du travail et les impacts sur les besoins en compétences des professionnels du secteur. Ces réflexions sont alimentées par les études réalisées par l'observatoire de la branche.

Le titre à finalité professionnelle « Vendeur Automobile » (VA) permet d'accéder à une qualification positionnée à l'échelon 20 de la convention collective des services de l'automobile, correspondant à un niveau agent de maîtrise.

Le « Vendeur Automobile » 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 et à la vente de financements et de prestations périphériques et, d'autre part, à la reprise des véhicules d'occasion (VO).

Les compétences clés du « Vendeur Automobile Confirmé » sont les suivantes :

- Préparer et réaliser l'ensemble des activités de prospection et de fidélisation et la gestion de son secteur
- Construire et présenter l'offre commerciale globale
- Argumenter, défendre et négocier l'offre produits et services en lien avec les financements
- Evaluer et négocier le prix de reprise d'un VO

Le Vendeur véhicule l'image de la marque et les valeurs de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il entretient et développe des relations avec la clientèle ou les prospects.

Il les identifie (constitution de fichiers), les conseille, propose et vend des véhicules ainsi que des produits périphériques correspondant à leurs besoins.

Il doit être en mesure de réaliser une estimation de reprise du véhicule du prospect et en justifier le prix de reprise par rapport à la valeur marché.

Il propose aux clients une solution financière adaptée à la fois à leur situation et à leur utilisation et il effectue le suivi des dossiers clients.

Il doit enfin faire un reporting journalier précis de son activité. Par ailleurs, il doit effectuer une veille informationnelle continue concernant la concurrence (produits, reprises, financement...) ou les évolutions techniques.

Il utilise les moyens adaptés pour fidéliser sa clientèle et pour attirer de nouveaux clients.

Le métier s'exerce en majeure partie dans des halls d'exposition ou sur le parc d'occasion. Le reste du temps, l'activité de prospection implique de nombreux déplacements en voiture de fonction chez le client, dans les garages partenaires ou sur les lieux d'exposition.

ACTIVITÉS VISÉES

Activités de commercialisation des produits, prestations et services :

- Commercialisation des véhicules neufs, produits et prestations :
 - . Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
 - . Commercialisation des véhicules,
 - . Vente de financement,
 - . Vente de produits et prestations périphériques simples.
- Reprise des véhicules d'occasion :
 - . Estimation physique du véhicule d'occasion / détermination de sa valeur,
 - . Négociation du prix de reprise du véhicule.

Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- Suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules
- Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules
- Mettre en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules
- Créer une relation virtuelle avec le client
- Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Présenter le véhicule de façon statique et dynamique
- Négocier une offre globale
- Conclure et contractualiser une vente de véhicules automobiles
- Reprendre un véhicule automobile d'occasion
- Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

Blocs de compétences

RNCP34344BC01 — Prospection et fidélisation clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules
- Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules
- Mettre en œuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Une mise en situation professionnelle portant sur la prospection téléphonique, complétée d'une étude de cas portant sur le déploiement d'un plan d'actions commerciales (hors prospection téléphonique).

RNCP34344BC02 — Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Créer une relation virtuelle avec le client
- Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Présenter le véhicule de façon statique et dynamique
- Négocier une offre globale
- Conclure et contractualiser une vente de véhicules automobiles
- Reprendre un véhicule automobile d'occasion
- Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

une mise en situation de reprise de véhicule d'occasion, complétée par trois études de cas portant sur : la technologie ; les aspects juridiques et administratifs et la vente de financements.

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).

Environ 28 000 commerciaux/vendeurs sont en poste dans le commerce et la réparation de véhicules particuliers (VP) (Source?: INSEE RGP 2014). Ils représentent 17 % de l'emploi du commerce automobile VP. Quatre emplois sur cinq s'effectuent chez un distributeur. MRA, agent et négoce véhicules d'occasion (VO) représentent chacun entre 5 et 6 % de l'emploi des vendeurs (Source estimation Enquête recrutement ANFA 2018/ typologie d'entreprise Argus et GIPA).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur Automobile

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

Le jury est composé de trois membres : deux professionnels (un représentant des organisations professionnelles et un représentant des organisations syndicales de salariés représentées en C.P.N.) et d'un formateur, n'ayant pas pris part à l'accompagnement ou à la formation, désigné par l'ANFA.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 765 €
Selon la branche	6 000 € – 13 147 €
Prise en charge	Branches concernées
8 765 €	Valeur par défaut · 209 branches
13 147 €	CPN de la branche des Services de l'Automobile
8 119 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	16/12/2019
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	16/12/2022
Date de dernière délivrance possible	16/12/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	737	0	96 %	—
2017	427	0	96 %	—
2016	19	0	90 %	90 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16962

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36990

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.anfa-auto.fr/rncsa/vendeur-automobile-confirme>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34344/>