

CQP Attaché commercial automobile/Conseiller des ventes automobile

RNCP5444 · 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

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

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
- 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

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

attaché(e) commercial(e) automobile / conseiller(e) des ventes automobile

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).

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

site ANFA : www.anfa-auto.fr

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5444/>