

Vente aux sociétés de véhicules neufs ou d'occasion et des services associés

RS7243 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	252w
Formacode(s)	34517
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2028

Certificateur(s)

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385**- CPNE des services de l'automobile**<https://www.services-automobiles.fr>

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPEMENT NATIONAL FORMATION AUTOMOBILE	39977792900528	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le professionnel titulaire du CCB "Vente aux Sociétés de Véhicules Neufs ou d'Occasion et des Services Associés" réalise l'ensemble des activités contribuant à l'acte de vente de véhicules, y compris la reprise de véhicules d'occasion, auprès de la clientèle spécifique de professionnels (artisan commerçant, profession libérale, PME/PMI, TPE/TPI).

Il prospecte sur le terrain ou au téléphone les professionnels pour développer les ventes de véhicules, en analysant son secteur et en exploitant les données du CRM.

Il accueille les clients et prospects professionnels, identifie leur demande, les conseille, en particulier sur l'utilisation des mobilités durables, propose et vend, dans le respect du parcours client BtoB, des véhicules et autres solutions de mobilité ainsi que des technologies et produits périphériques correspondant aux besoins des utilisateurs.

Il répond à des appels d'offre en analysant les cahiers des charges et en argumentant ses propositions.

Il construit des offres de financement (location longue durée par exemple) adaptées aux profils fiscaux des clients, et plus globalement, il élabore des propositions commerciales, prenant en compte les contraintes budgétaires des clients. Il conduit ensuite les négociations.

Il traite les réclamations à des fins de satisfaction et fidélisation de la clientèle.

Il travaille principalement dans une concession automobile / distributeur automobile.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Prospecter au téléphone ou sur le terrain un client professionnel pour développer les ventes de véhicules, en identifiant les particularités de cette clientèle (statut de l'entreprise, décisionnaires, utilisateurs) et en adaptant les thèmes d'accroche et les scénarii à la cible.

Conduire la découverte du client professionnel pour identifier ses motivations d'achat en fonction de son activité, en l'écoutant activement, en appliquant les techniques de questionnement et de reformulation et en hiérarchisant ses

besoins et ses attentes, conformément aux règles d'accessibilité.

Répondre à un appel d'offres pour développer les ventes de véhicules, en analysant le cahier des charges et en argumentant sa réponse, dans le respect du cadre administratif et réglementaire.

Elaborer et proposer une offre de financement en vue d'apporter au client professionnel une solution financière en adéquation avec ses attentes et son profil fiscal, en utilisant les techniques d'argumentation et dans le respect de la réglementation.

Construire, présenter et négocier une proposition commerciale avec le client professionnel afin de parvenir à un accord de vente en établissant un rapport gagnant/gagnant.

Traiter les réclamations des clients professionnels liées à la vente de véhicules pour viser leur satisfaction et leur fidélisation, en analysant la nature de la réclamation et en respectant les principales étapes de traitement.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Prérequis conseillés : Candidats titulaires d'un titre à finalité professionnelle vendeur automobile ou d'un titre de l'EPCRA commercial en automobile ou d'un BTS négociation digitalisation de la relation client ou d'un BTS management commercial opérationnel, complété par une pratique professionnelle de vendeur automobile.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

2 jurys évaluateurs extérieurs à l'organisme de formation

Base légale

Date de décision	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2028
Date de dernière délivrance possible	24/03/2029

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7243/>