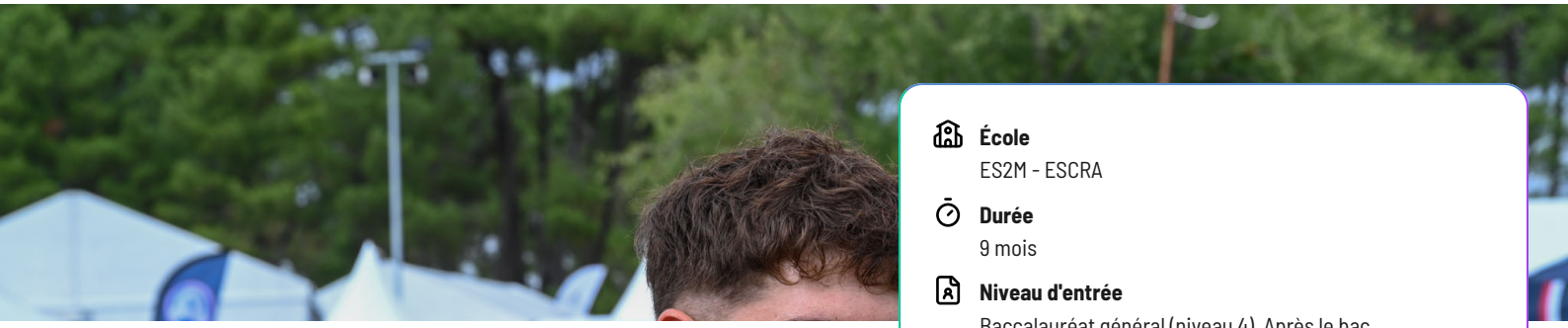


École
ES2M - ESCRA

Durée
9 mois

Niveau d'entrée
Baccalauréat général (niveau 4), Après le bac, Baccalauréat technologique (niveau 4), Baccalauréat professionnel (niveau 4)

Niveau de sortie
Bac +2 (niveau 5)

Modalité de formation
Statut étudiant

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Automobile **Commerce - Vente Automobile** **Commerce - Vente**

Commercial en Automobile

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

Vous souhaitez faire carrière dans le secteur dynamique de la distribution automobile ?

Cette formation professionnalisante et axée sur la pratique vous prépare à intégrer rapidement un poste de conseiller commercial, au sein de concessions ou de réseaux de distribution reconnus.

En seulement 9 mois, vous développez toutes les compétences nécessaires pour évoluer avec efficacité et autonomie dans un environnement commercial exigeant.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Conseiller commercial
- Vendeur VO/VN/VU

Le Commercial en Automobile est chargé de proposer et de commercialiser des solutions de mobilité à une clientèle de particuliers et/ou de professionnels. Ce métier nécessite des compétences relationnelles, techniques et commerciales spécifiques (reprise de l'ancien véhicule, proposition de solutions de financement et d'assurance…).

Au sein de son entreprise, il participe à l'organisation et à la mise en œuvre du plan d'action commerciale (opérations commerciales du constructeur, événements commerciaux (foires, ventes privées, portes ouvertes) et organise l'activité de prospection et de fidélisation de son portefeuille clients.

Selon la taille de l'entreprise, il est placé sous l'autorité du chef d'entreprise, d'un Directeur de site ou, plus généralement, du chef des ventes.

Qualités mobilisées

- Passion pour l'automobile
- Aptitudes commerciales
- Ouverture d'esprit
- Très bon relationnel

Types d'entreprises ou d'organisations

- Concessionnaires automobiles
- Groupes de distribution
- Agents

Mandataires

Compétences visées

- Réaliser des actions de prospection auprès d'une clientèle de véhicules automobiles.
- Proposer et réaliser une offre de mobilité globale.
- Gérer la relation et la fidélisation de la clientèle automobile.
- Gérer la commercialisation de véhicules automobiles sur le plan administratif.

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **Commercial en Automobile** diplôme reconnu par l'Etat (niveau 5) et enregistré au RNCP sous le code 38618 par la **CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LE MANS SARTHE** le **09/02/2024**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée à assurer la formation (et les épreuves de certification) de ce titre par le certificateur.

Ce titre est également référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

Les candidats doivent être titulaires d'un baccalauréat validé et posséder le permis de conduire de catégorie B.

Public visé

Toute personne en poursuite ou reprise d'études, évolution ou reconversion professionnelle ou demandeur d'emploi.

Conditions d'admission

Une fois votre dossier complété et validé par nos équipes, des tests de positionnement en ligne sont prévus ainsi qu'un entretien de motivation.

Coût de la formation / Financement / Aides

- Coût de la formation en auto-financement : 5 200 €
- Possibilité de financement (France Travail, CPF)
- Salarié (CPF de Transition professionnelle) : 7 000 €

Le délai d'accès à la formation dépend des modalités et des délais d'accord du financeur. L'inscription définitive est confirmée après validation du financement.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

- Acquérir les compétences nécessaires pour exercer des fonctions commerciales dans le secteur automobile.
- Développer des compétences en vente, marketing, gestion et relation client spécifiques à l'automobile.
- Maîtriser l'ensemble du processus de vente automobile, de la découverte des besoins à la livraison du véhicule
- Renforcer vos compétences clés : prospection, négociation, financement, relation client, gestion de parc

Mener des actions de prospection auprès d'une clientèle de véhicules automobiles

- Méthodologie de qualification du fichier.
- Actions commerciales de prospection.
- Marketing digital.
- Reporting et analyse des actions de prospection.

Réaliser une vente avec reprise de véhicule

- Analyse des caractéristiques des clients.
- Financement automobile.
- Contexte économique et évolutions du secteur.
- Technologie automobile et mobilité.
- Techniques de vente.
- Reprise de véhicules d'occasion.
- Anglais.

Gérer la relation et la fidélisation de la clientèle automobile

- Bureautique.
- Actions commerciales de fidélisation.

Assurer la gestion administrative de la commercialisation de véhicules automobiles

- Droit commercial.
- Fiscalité automobile.
- Consumérisme.
- Processus administratif de vente.
- Organisation des réseaux et liens contractuels.
- Comptabilité générale et gestion d'entreprise.
- Calculs commerciaux.

Préparer son insertion professionnelle et approfondir sa culture professionnelle

- Ateliers de recherche de stage
- Conférences, visites d'entreprises
- Participation à l'organisation du Prix ESCRA lors des épreuves sportives des 24 Heures du Mans
- Jobdating

Développer sa maîtrise professionnelle

- Stages en entreprise
- Soutenances de dossiers professionnels devant des jurys d'experts du secteur automobile

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

9 mois dont 518 heures de stage en entreprise

Délai d'accès

Le délai d'accès à la formation dépend des modalités et des délais d'accord du financeur. L'inscription définitive est confirmée après validation du financement.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de février à octobre.

Rythme de la formation / alternance

Formation initiale en statut étudiant à temps plein.

Périodes de stage en entreprise (518 heures).

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur des méthodes pédagogiques actives et professionnalisantes. Les cours alternent entre apports théoriques et mises en situation concrètes en lien avec le secteur automobile.

Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs issus du milieu professionnel du secteur automobile, apportant leur expertise et leur connaissance du terrain.

Accompagnement

Les dispositifs d'accompagnement social, de mobilité internationale et de prise en charge du handicap sont également mobilisés pour assurer l'égalité des chances. Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé tout au long de leur parcours et d'un suivi en entreprise.

Locaux & équipements

- Salles équipées
- Ressources numériques

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

L'évaluation des compétences acquises se fait tout au long de la formation, à travers des évaluations certificatives par bloc de compétences.

Épreuves de certification

- Bloc 1 : Mise en situation - Étude de cas - Production orale
- Bloc 2 : 2 Mises en situation - Production orale
- Bloc 3 : Mises en situation - Production orale
- Bloc 4 : Étude de cas - Production écrite
- Bloc 5 : Production écrite et orale - Évaluation en entreprise

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

30
Nombre d'apprenants
Chiffres 2025

100%
Taux de satisfaction
Chiffres 2025

100%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2025

92%
Taux de réussite
Chiffres 2025

6.7%
Taux d'interruption en cours de formation
Chiffres 2025

82%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

82%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

18%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025

ET APRÈS ?

- Gestionnaire d'Unité Commerciale

Continuez votre parcours de formation au sein de nos campus.