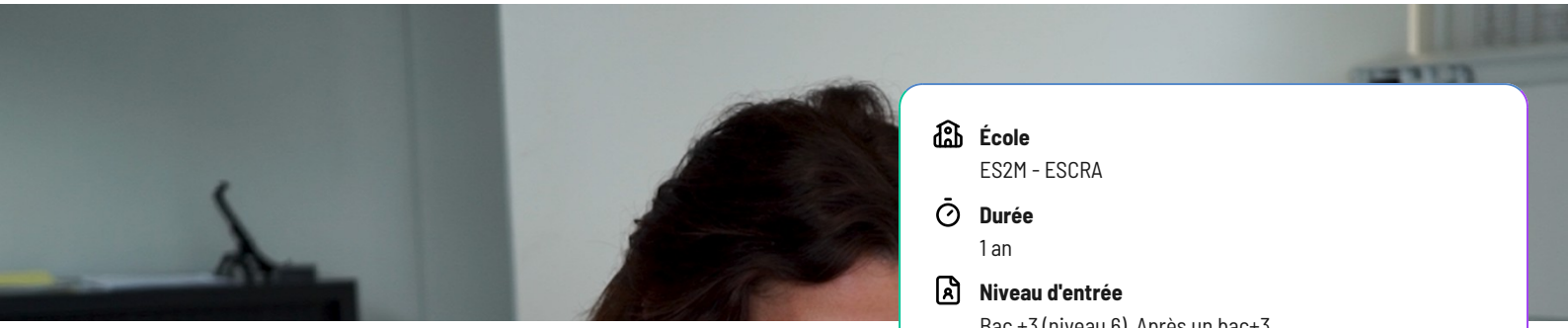


École
ES2M - ESCRA

Durée
1 an

Niveau d'entrée
Bac +3 (niveau 6), Après un bac+3

Niveau de sortie
Bac +5

Modalité de formation
Statut étudiant

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Commerce - Vente Automobile | Automobile | Management

Manager Commercial de la Distribution Automobile

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

La formation permet d'acquérir l'ensemble des pratiques et méthodes professionnelles nécessaires pour devenir manager commercial de la distribution automobile.

Le diplômé gère, pour le compte d'un constructeur ou d'un groupe de distribution, un réseau de distributeurs sur un territoire donné. Il assure un rôle d'interface entre les cellules stratégiques du siège et les opérateurs de distribution. Sa fonction nécessite pilotage, autonomie, disponibilité et mobilité.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Chef des ventes automobile
- Responsable export chez les équipementiers automobiles
- Chef de produit / Chef de gamme chez les constructeurs ou équipementiers automobiles
- Directeur commercial dans les réseaux automobiles
- Directeur de site de distribution.

À l'issue de la formation, les diplômés peuvent accéder à des postes tels que :

- Zone Manager
- Chef de produit ou chef de gamme
- Responsable expérience client
- Responsable qualité
- Directeur commercial vente ou après vente
- Responsable Marketing

Qualités mobilisées

- Passion pour l'automobile
- Aptitudes managériales
- Aisance relationnelle
- Maîtrise de l'anglais

Types d'entreprises ou d'organisations

- Constructeurs automobiles
- Equipementiers
- Groupes de distribution

Réseaux de concessionnaires

Compétences visées

- Élaborer la stratégie marketing et commerciale (achat/vente) de l'entreprise de distribution automobile.
- Animer et manager une entreprise ou un réseau de distribution automobile.
- Développer et accompagner un réseau de distributeurs automobiles.
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie de gestion de l'expérience client pour une entreprise de distribution automobile.

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

La formation délivre un diplôme reconnu par l'État de niveau 7, inscrit au RNCP sous le code **37631** enregistré le **31/05/2023**. Ce titre est référencé dans la **Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile**.

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 pour assurer la formation (et les épreuves de certification) sur ce titre par le certificateur.

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 Bac+3 validé et du permis B.**

La maîtrise de l'anglais est impérative.

Une première expérience professionnelle dans le secteur automobile est souhaitée.

Public visé

La formation est accessible à toute personne en poursuite ou reprise d'études, aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

Conditions d'admission

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.

Consultez notre page dédiée ou prenez contact avec notre référent handicap : aurelie.johan@lemans.cci.fr — 02 43 84 01 32

Coût de la formation / Financement / Aides

Coût total de la formation (1 an) : 8000 euros

Des possibilités de financement sont possibles (France Travail, Région, CPF).

Des modalités de paiement sont possibles.

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 de la formation

- Acquérir les compétences nécessaires pour exercer des fonctions managériales dans le secteur de la distribution automobile.
- Développer des compétences en stratégie marketing, gestion de réseau, management et relation client spécifiques à l'automobile.

Elaborer la stratégie marketing et commerciale (achat/vente) de l'entreprise de distribution automobile

- Histoire de l'industrie automobile
- Contexte mondial automobile
- Panorama réglementaire de la distribution automobile
- Prospective
- Échanges internationaux et spécificités culturelles
- Traitement informatique des données
- Évolution technologique des produits automobiles
- Conséquences en termes d'usage des consommateurs
- Méthodologie de l'étude du marché
- Marketing stratégique constructeurs/importateurs

- Marketing omnicanal
- Marketing opérationnel distributeurs

nimer et manager une entreprise ou un réseau de distribution automobile

- Mesure de la santé économique d'un site de distribution automobile
- Outils de gestion financière
- Stratégie de développement d'une entité économique
- Fiscalité automobile
- Politique RH des constructeurs et de leurs réseaux
- Management de la qualité
- Animation des équipes d'un réseau de distribution automobile
- Gestion de la DATA

Développer et accompagner un réseau de distributeurs automobiles

- Analyse du respect du contrat de distribution
- Développement réseau – massification
- Développement réseau – nomination
- Développement réseau – accompagnement lancement
- Anglais

ettre en œuvre et piloter la stratégie de gestion de l'expérience client pour une entreprise de distribution automobile

- Fidélisation clientèle
- Consumérisme
- Relation clientèle
- Satisfaction client
- Élargissement clientèle
- Mesure de la satisfaction clientèle

Faire évoluer ses compétences transversales et sa culture professionnelle

- Prise de parole en public
- Techniques de recherche d'emploi
- Contrôle continu et évaluations de blocs
- Conférences / visites / salons professionnels
- Manifestations sportives automobiles (24 Heures du Mans, ...)

Développer sa maîtrise professionnelle (Stage Entreprise)

- Stage en entreprise en France ou à l'international (24 semaines de juillet à décembre) – 840 heures
- Mémoire professionnel / Soutenance orale devant un jury de professionnels

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

12 mois de janvier à décembre dont 840 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 janvier à décembre.

Rythme de la formation / alternance

Formation initiale à temps plein.

Stage en entreprise en France ou à l'international (24 semaines, juillet à décembre).

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie active et professionnalisante. 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, apportant leur expertise et leur connaissance du terrain. Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé tout au long du parcours.

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.

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

La validation finale du diplôme repose sur la soutenance d'un mémoire professionnel devant un jury de professionnels du secteur automobile.

Chiffres clés

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

17
Nombre d'apprenants
Chiffres 2025

94 %
Taux de satisfaction
Chiffres 2025

100 %
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2025

88 %
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

12%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025