

PARCOURS



EFFY
Pro School

Vendeur automobile confirmé



EN SEULEMENT
12 MOIS



Le **vendeur automobile VN/VO** accueille et conseille les clients à la recherche d'un véhicule. Il **écoute** leurs **besoins**, analyse leurs **envies** et **présente** la gamme disponible dans le but d'établir la **correspondance idéale**. Il est également en charge de la **vente** des **produits annexes** (financement, extension de garantie, contrat de maintenance, complémentaire d'assurance...), et est en mesure d'**estimer le prix de reprise** d'un véhicule. Le **relationnel client**, qu'il soit digital, téléphonique ou physique, est au cœur de l'activité du vendeur automobile VN/VO. Après quelques années d'expérience, le vendeur automobile VN/VO peut évoluer vers des postes à responsabilités tels que chef des ventes, directeur commercial ou encore directeur de concession (RNCSA C20.1).



— UNE FORMATION CERTIFIANTE ET RÉMUNÉRÉE

Cette formation permet d'obtenir un titre à finalité professionnelle, certification reconnue par l'État et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Réalisée en alternance, elle est rémunérée et son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO Mobilité et l'entreprise d'accueil.

— LES CONDITIONS D'ADMISSION

Ce parcours est accessible :

- aux personnes titulaires idéalement d'un BAC+2 en commerce, vente ou relation client, ou disposant d'une expérience d'au moins un an dans l'un de ces domaines ;
- aux collaborateurs du groupe Emil Frey France souhaitant changer de voie et se réorienter vers un nouveau métier ;
- à tout candidat ayant réussi les tests d'aptitude mis en œuvre par l'EFFy Pro School.





— LE CURSUS

Un parcours professionnalisant

Le parcours vendeur automobile de l'EFFy Pro School vise à apporter toutes les compétences nécessaires à la prospection et l'animation d'un portefeuille client. Cela inclut la prise en charge des clients, la vente d'un véhicule neuf ou d'occasion ainsi que les produits et services associés mais également le suivi administratif des prestations et le déploiement des opérations commerciales.

La formation théorique est en cohérence avec les apprentissages en entreprise et permet à l'étudiant de mettre en pratique tout de suite ce qu'il apprend. Chaque apprenant est accompagné tout au long de son parcours par un tuteur désigné en concession. Celui-ci a pour mission de faciliter l'accueil et l'intégration de l'apprenant, de lui transmettre son savoir-faire et de lui confier des missions en adéquation avec la certification visée.

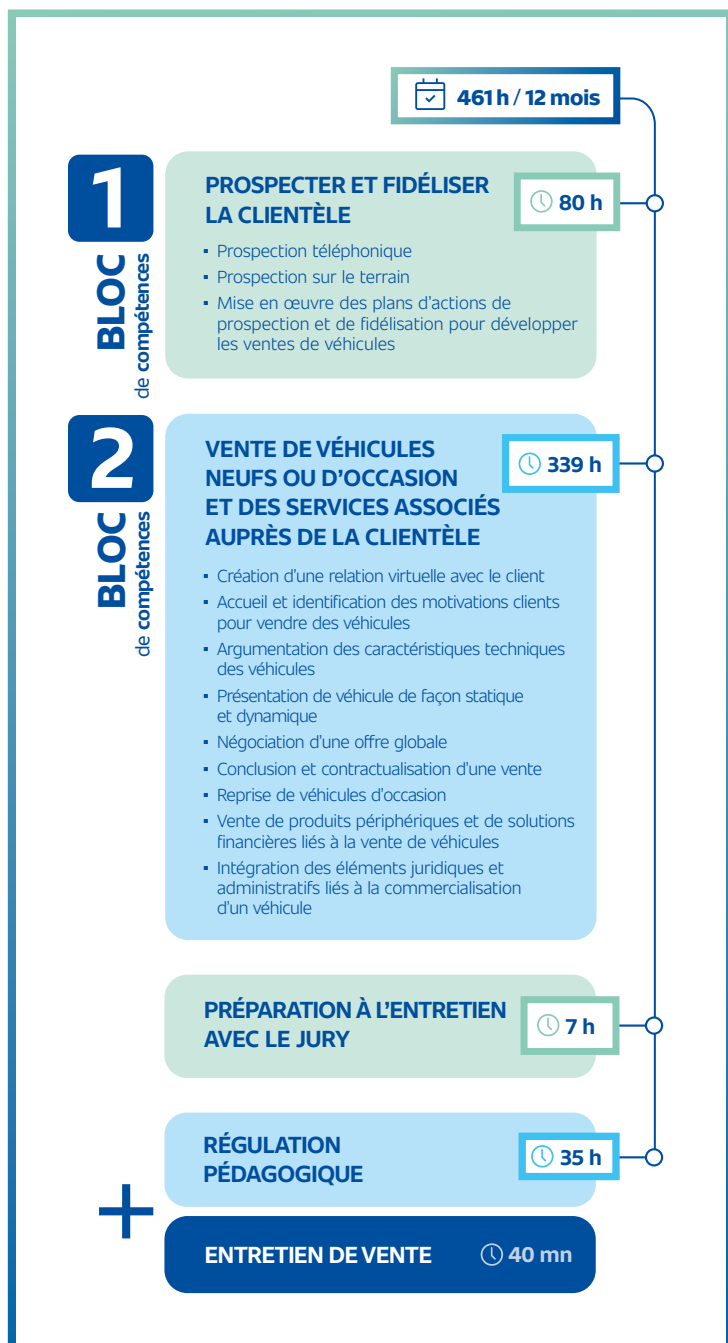
En plus d'apporter les connaissances et la pratique nécessaire à l'exercice du métier de conseiller commercial VN/VO, cette formation forme aux outils et process propres au groupe Autosphere.

Les conditions de certification

L'apprenant doit valider 2 blocs de compétences (voir schéma ci-contre).

La formation est évaluée par un contrôle continu sur ces blocs de compétences et un examen final de mise en situation devant un jury composé d'un professionnel du secteur, du formateur et d'un représentant patronal.

Les candidats n'ayant pas validé tous les blocs de compétences peuvent, dans la limite de 5 ans, obtenir leur certification complète en s'inscrivant à une session de rattrapage ou par la VAE.





— LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

Le cursus se déroule sur **une période de 53 semaines** dont 4 semaines d'immersion au sein du Groupe Autosphere et du groupe Emil Frey France, 13 semaines en centre de formation et 36 semaines en entreprise (non consécutives) soit **soit environ 30 % du temps en formation théorique et presque 70 % du temps en entreprise.**

85 % de la formation théorique est assurée en présentiel, 15 % en digital Learning et 5 % en classe virtuelle.

La pédagogie est active et allie apports théoriques et mises en situation concrètes en centre de formation.

12
MOIS

SEMAINE D'INTÉGRATION AU SEIN DU SIÈGE EMIL FREY FRANCE	1 sem.
CIRCUIT DÉCOUVERTE DES MÉTIERS DE L'AUTOMOBILE ET PRISE DE POSTE EN ENTREPRISE	2 sem.
ENTREPRISE	4 sem.
MODULE 1 LE MONDE DE L'AUTOMOBILE	1 sem.
ENTREPRISE	3 sem.
FORMATION AUX OUTILS ET PROCESS DU GROUPE	1 sem.
ENTREPRISE	4 sem.
MODULE 2 1 ^{ER} CONTACT CLIENT	1 sem.
ENTREPRISE	2 sem.
MODULE 3 ACCUEIL ET DÉCOUVERTE CLIENT	1 sem.
ENTREPRISE	6 sem.
MODULE 4 ET 5 LE DIGITAL AU SERVICE DE LA VENTE / CADRE JURIDIQUE	1 sem.
ENTREPRISE	2 sem.
MODULE 6 FINANCEMENT AUTOMOBILE	1 sem.
ENTREPRISE	2 sem.
MODULE 7 TECHNOLOGIE ET TERMINOLOGIE AUTOMOBILE	1 sem.
ENTREPRISE	3 sem.
MODULE 8 ARGUMENTATION	1 sem.
ENTREPRISE	2 sem.
MODULE 9 REPRISE VO	1 sem.
ENTREPRISE	1 sem.
MODULE 10 VALORISATION	1 sem.
ENTREPRISE	3 sem.
MODULE 11 OFFRE GLOBALE	1 sem.
ENTREPRISE	1 sem.
MODULE 12 ET 13 DROIT DU COMMERCE DANS L'AUTOMOBILE ATELIER THÉÂTRAL SUR LES ATTITUDES ET COMPORTEMENTS	1 sem.
ENTREPRISE	1 sem.
MODULE 14 MARKETING DIGITAL	1 sem.
ENTREPRISE	1 sem.
MODULE 15 LIVRAISON ET SATISFACTION CLIENT	1 sem.
ENTREPRISE	1 sem.

— STATUT ET RÉMUNÉRATION

Le parcours vendeur automobile est accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation. Pour les moins de 30 ans, ou à n'importe quel âge si reconnaissance « personne en situation de handicap », l'entreprise recrutera sur un contrat d'apprentissage. Dans le cas inverse, l'alternant sera positionné sur un contrat de professionnalisation. Sa rémunération lors de la formation est calculée selon le barème légal défini.



— LES CAMPUS

Siège Emil Frey France

12 boulevard René Descartes
CS 80 095 - 89 961 Futuroscope Cedex

SOA

1 avenue du Fief
95 310 Saint-Ouen-l'Aumône

Ce parcours est mis en place

sur 2 rentrées, une en septembre
et une en décalée en début d'année.

Le campus accueillant est choisi en
fonction des promotions et des profils
des étudiants.



— CONTACT

www.effy-proschool.fr

- 05 17 84 25 25
- contact@effyproschool.fr



“

Si vous souhaitez rejoindre le secteur automobile, allez-y, foncez !
L'EFFy Pro School est une très bonne école. La formation en alternance vous permettra de développer votre expertise métier et de construire votre projet professionnel.

— Cem DEMIREL
Vendeur automobile
Promo 2024

”

www.angelaagency - 03276 - Novembre 2024. Crédits photos : Pascal Beltrami.

Pourquoi rejoindre EFFy Pro School ?



ÉCONOMIQUE

Pas de frais d'inscription
Formation rémunérée
Pack logistique



SIMPLE

Un réseau d'entreprises partenaires
pour l'alternance
Pédagogie adaptée au terrain
Classe en petit groupe



CERTIFIANTE

Diplômes reconnus par l'État
ou par la branche
de l'automobile



PROFESSIONNALISANTE

Évolution rapide de votre
expertise professionnelle
Formateurs expérimentés
Parcours en alternance
Perspectives de CDI et
carrière au sein du groupe



EFFY
Pro School

L'école des métiers de
la distribution de véhicules

