

Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires

EN SEULEMENT
12 MOIS

Le vendeur itinérant PRA assure la **commercialisation** des **pièces de rechange, accessoires et produits** de l'entreprise auprès d'une clientèle de **professionnels automobiles** (agents, réparateurs...). Il contribue à la mise en œuvre d'actions commerciales physiques et téléphoniques. **Véritable partenaire commercial de ses clients**, il maîtrise l'intégralité de son offre, propose des solutions adaptées et accompagne ses clients dans l'implantation de son point de vente pour augmenter la visibilité de ses produits.

Par la suite, le vendeur itinérant PRA peut évoluer vers des postes à responsabilités (classifiés RNQSA 9.2) tels que chef de secteur PRA, chef des ventes régional, vendeur conseil magasin PRA, gestionnaire PRA, chef d'équipe PRA.



— UNE FORMATION CERTIFIANTE ET RÉMUNÉRÉE

Cette formation permet d'obtenir un CQP : un Certificat de Qualification Professionnelle délivré par la branche des services de l'automobile. 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 d'un CAP Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles ;
- aux personnes titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel (ou tout autre diplôme supérieur) ;
- aux collaborateurs du groupe Emil Frey France souhaitant effectuer une reconversion professionnelle ;
- ou, à défaut, à tout autre candidat ayant réussi les tests d'aptitude et de motivation mis en œuvre par l'organisme de formation.



— LE CURSUS

Un parcours professionnalisant

Très orienté client, le parcours vendeur itinérant PRA de l'EFFy Pro School, est en cohérence avec les attentes des professionnels du secteur grâce à l'accompagnement des formateurs issus du terrain.

Avec l'alternance, les apprenants mettent en pratique rapidement tout ce qu'ils ont appris lors des temps de formation.

L'alternance s'effectue dans l'une des entreprises du groupe Emil Frey France (Dispro, Flauraud, Barrault, en concessions). Chaque apprenant est accompagné tout au long de son parcours par un tuteur désigné dans l'entreprise d'accueil. 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.

L'apprenant est également encadré par l'équipe pédagogique qui visite régulièrement le tuteur et son apprenti pour s'assurer que ses conditions de travail et ses missions sont en accord avec le programme pédagogique.

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 (mise en situation professionnelle ou/et étude de cas) devant jury.

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.





12
MOIS

— LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

Le cursus vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires se déroule sur une **période de 52 semaines en 12 mois** dont 4 semaines d'immersion au sein du groupe Emil Frey France, 16 semaines en centre de formation et 32 semaines en entreprise (non consécutives) soit **40 % du temps en formation théorique** et **60 % du temps en entreprise**.

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

SEMAINE D'INTÉGRATION AU SEIN DU SIÈGE EMIL FREY FRANCE	1 sem.
CIRCUIT DÉCOUVERTE DES MÉTIERS DE L'AUTOMOBILE	2 sem.
FORMATION AUX OUTILS ET PROCESS DU GROUPE	1 sem.
MODULE 1 CRÉER UN PLAN DE TOURNÉE DE VENTE PRA	4 sem.
MODULE 2 PRÉPARER LA VISITE CHEZ LE CLIENT PRA	
MODULE 3 ASSURER LE REPORTING DE L'ACTIVITÉ PRA	
ENTREPRISE	6 sem.
MODULE 4 PROSPECTER UN CLIENT PROFESSIONNEL PRA PAR TÉLÉPHONE	2 sem.
MODULE 5 INITIER LA PRISE DE CONTACT ET SUSCITER LE BESOIN	
ENTREPRISE	6 sem.
MODULE 6 CONSEILLER ET ARGUMENTER SUR LES PRODUITS PRA ADAPTÉS AU BESOIN DU CLIENT	2 sem.
MODULE 7 CONSEILLER ET ARGUMENTER SUR LES SERVICES ADAPTÉS AU BESOIN DU CLIENT	
ENTREPRISE	6 sem.
MODULE 8 RÉALISER DES VENTES COMPLÉMENTAIRES ET ADDITIONNELLES À LA VENTE ITINÉRANTE PRA	3 sem.
MODULE 9 ARGUMENTER LA PROPOSITION COMMERCIALE VENTE PRA CHEZ UN CLIENT PROFESSIONNEL	
ENTREPRISE	6 sem.
MODULE 10 TRAITER LES RÉCLAMATIONS DES CLIENTS ET FOURNISSEURS PRA	3 sem.
MODULE 11 CONCLURE LA VENTE ET ÉTABLIR UN BON DE COMMANDE PRA	
ENTREPRISE	8 sem.
MODULE 12 TECHNOLOGIE ASSOCIÉE	1 sem.
PRÉPARATION EXAMENS ET EXAMENS	
ENTREPRISE	1 sem.

— STATUT ET RÉMUNÉRATION

Le parcours vendeur itinérant PRA est accessible en contrat de professionnalisation.

Les apprenants reconnus « personne en situation de handicap », doivent se rapprocher de l'équipe pédagogique pour échanger sur les modalités d'adaptation possibles. La 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 - 89961 Futuroscope Cedex

**Ce parcours est mis en place
sur 1 rentrée en septembre.**



— CONTACT

www.ffy-proschool.fr

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



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



L'école des métiers de
la distribution de véhicules

