VALIDATION des COMPÉTENCES

Vous maîtrisez des compétences du métier d'

VENDEUR / VENDEUSE AUTOMOBILE

Faites-les reconnaître dans un Centre de validation !

Après la réussite d'une **épreuve de validation** (mise en situation professionnelle), vos compétences seront reconnues officiellement par la **Région wallonne**, la **Communauté française** et la **Commission communautaire française de la Région de Bruxelles-Capitale**.

Obtenez alors un ou plusieurs Titre(s) de compétence associé(s) au métier de vendeur(euse) automobile.
Le Titre de compétence est un **document officiel** qui atteste de votre **maîtrise d'une partie de métier**.
Vous pouvez l'utiliser pour augmenter vos chances de **décrocher un job** et pour **accéder plus facilement à des formations**.

Qu'est-ce que le métier "Vendeur(euse) automobile" ?

Appellations associées:

- Vendeur de véhicules automobiles
- Vendeur de véhicules motorisés
- Vendeur de véhicules neufs
- Vendeur de véhicules d'occasion
- Vendeur showroom
- Vendeur interne
- Conseiller à la vente automobile
- Sales consultant

Définition du métier : Le vendeur automobile réalise, dans le cadre des directives reçues et sous la supervision de sa hiérarchie, des activités concourant à la commercialisation de véhicules neufs ou d'occasion, à la vente de formules d'acquisition (financement, location-vente, ...) et de services annexes et à la reprise de véhicules. Il assure également les activités de fidélisation, de promotion et de support à la vente.

Comment obtenir un Titre de compétence ?

Pour faire valider vos compétences et obtenir un Titre de compétence, il vous faut réussir une épreuve de validation (mise en situation professionnelle).
Celle-ci est gratuite moyennant la demande et l'inscription préalable auprès du Centre de validation.

Qui peut se présenter à ces épreuves de validation ?

Toute personne (H/F) à partir de 18 ans, quelle que soit la manière dont elle a acquis ses compétences.

Titres disponibles

Assurer la vente de véhicules neufs

Quelles compétences seront vérifiées lors de l'épreuve?

Accueillir et prendre en charge le client

- Recevoir le client
- Ecouter le client et détecter ses besoins
- Informer le client sur les produits et services disponibles

VALIDATION des COMPÉTENCES

Mener un entretien de vente

- Préciser les besoins et attentes du client (habitudes de transport, budget, etc.)
- Orienter le client vers un véhicule qui correspond à ses besoins
- Présenter et amener le client à découvrir le véhicule (caractéristiques, options, aménagements, etc.)
- Conseiller, argumenter et/ou répondre aux objections du client
- Parcourir l'offre de prix
- Négocier le prix du véhicule avec le client
- Proposer des formules d'acquisition (financements, achat/location)
- Proposer des services annexes (contrats d'entretien, assurances, garanties)
- Proposer un essai sur route avec le client
- Conclure l'entretien de vente

Mener un entretien de reprise

- Expertiser le véhicule

Assurer la gestion administrative

- Etablir un bon de commande
- Assurer le suivi des commandes et/ou des aménagements sur le véhicule
- Réceptionner le véhicule et vérifier sa conformité

Assurer la livraison du véhicule et les activités de fidélisation du client

- Procéder à la livraison administrative
- Fidéliser le client (présentation du service après-vente, relance, etc.)

Assurer les activités de support à la vente

- Participer à l'aménagement du showroom

Sur base de quels critères le jury jugera-t-il votre travail?

- L'accueil du client est professionnel
- L'analyse des besoins est pertinente
- L'argumentaire de vente est convaincant
- Les connaissances techniques et administratives du candidat sont correctes

VALIDATION des COMPÉTENCES

Durée de l'épreuve

L'épreuve dure 2h15, formalités d'accueil et lecture de consignes non-comprises.

Assurer la vente de véhicules d'occasion

Quelles compétences seront vérifiées lors de l'épreuve?

Accueillir et prendre en charge le client

- Recevoir le client
- Ecouter le client et détecter ses besoins
- Informer le client sur les produits et services disponibles
- Rassurer le client de la qualité et/ou de l'état du véhicule (d'occasion)

Mener un entretien de vente

- Préciser les besoins et attentes du client (habitudes de transport, budget, etc.)
- Orienter le client vers un véhicule qui correspond à ses besoins
- Présenter et amener le client à découvrir le véhicule (caractéristiques, options, aménagements, etc.)
- Conseiller, argumenter et/ou répondre aux objections du client
- Négocier le prix du véhicule avec le client
- Proposer des formules d'acquisition (financements, achat/location)
- Proposer des services annexes (contrats d'entretien, assurances, garanties)
- Proposer un essai sur route avec le client
- Conclure l'entretien de vente

Mener un entretien de reprise

- Expertiser le véhicule

Assurer la gestion administrative

- Etablir un bon de commande

Assurer la livraison du véhicule et les activités de fidélisation du client

- Procéder à la livraison administrative
- Assurer la mise en main du véhicule
- Fidéliser le client (présentation du service après-vente, relance, etc)

VALIDATION des COMPÉTENCES

Sur base de quels critères le jury jugera-t-il votre travail?

- La prestation du candidat lors de l'entretien de vente est satisfaisante
- La livraison du véhicule au client est professionnelle
- Les connaissances administratives et législatives du candidat sont correctes

Durée de l'épreuve

L’épreuve dure 3 h, formalités d’accueil et lecture de consignes non-comprises.

Plus d’informations ?

Renseignez-vous !

En Région wallonne auprès d’un Carrefour Emploi Formation

- Carrefour Emploi Formation d'Arlon T. 063 67 03 32
- Carrefour Emploi Formation de Charleroi T. 071 23 05 03
- Carrefour Emploi Formation de Huy T. 085 27 41 31
- Carrefour Emploi Formation de La Louvière T. 064 23 90 50
- Carrefour Emploi Formation de Marche-en-Famenne Tél 084 24 58 61
- Carrefour Emploi Formation de Liège T. 04 254 57 42
- Carrefour Emploi Formation de Mons T. 065 38 21 00
- Carrefour Emploi Formation de Mouscron T. 056 85 51 50
- Carrefour Emploi Formation de Namur T. 081 48 67 07
- Carrefour Emploi Formation de Brabant Wallon T. 067/ 88 42 40
- Carrefour Emploi Formation de Tournai T. 069 88 11 00
- Carrefour Emploi Formation de Verviers T. 087 59 03 00

VALIDATION des COMPÉTENCES

N° vert du Forem : 0800/93 947
www.leforem.be
En Région bruxelloise auprès de Bruxelles Formation Carrefour
T. 0800 555 66

Vous souhaitez vous inscrire en tant que candidat ?
Vous connaissez suffi samment le métier de Vendeur(euse) automobile ainsi que ses exigences.
Vous disposez d'assez d'informations sur la manière dont vos compétences vont être évaluées.

Prenez rendez-vous !

Aux Centres de validation de :

- Centre de compétence Forem-Logistique La Louvière - 064/289 203