



CQP

COMMERCE ET SERVICES

CQP VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ (DISPENSÉ PAR LE GNFA)

DURÉE DE LA FORMATION

1 an

sous contrat de professionnalisation

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

selon le barème de la convention collective

Passionné par l'automobile et le domaine commercial, vous souhaitez vous perfectionner dans la vente.

Disponible, à l'écoute et prêt à travailler en équipe, la communication est un de vos atouts principaux.

Être Vendeur Automobile Confirmé, c'est vendre des véhicules, des produits et services associés.

Le CQP est une certification créée par la branche des Services de l'Automobile et reconnue par les professionnels du secteur.

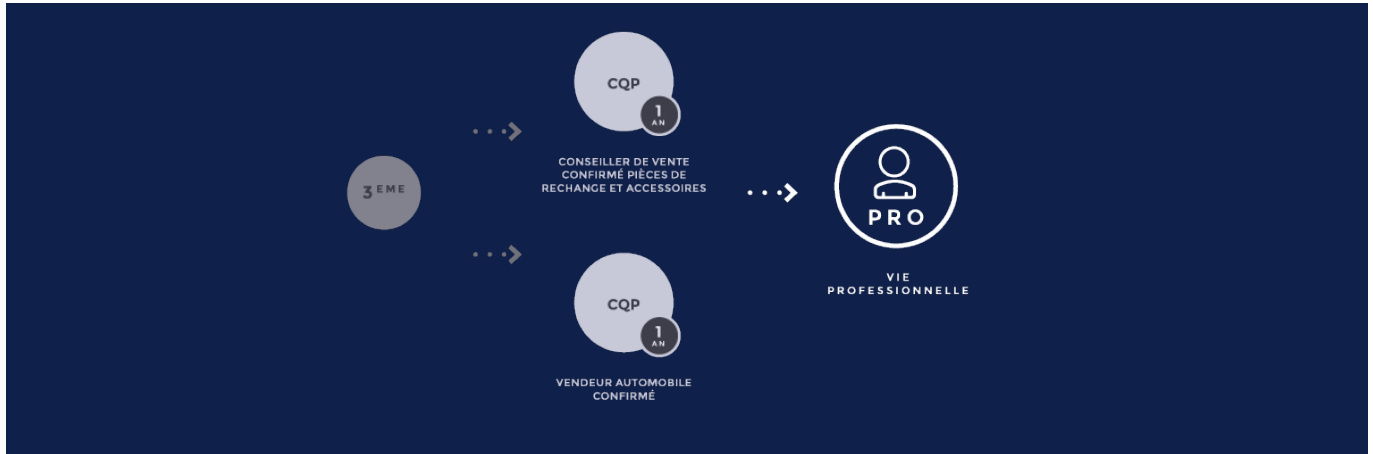
C'est une voie d'accès privilégiée à un métier spécifique inscrit au sein de la Convention Collective.

Plus de 80% des jeunes qui obtiennent un CQP sont recrutés à l'issue de leur formation.



LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION

La formation en CQP permet l'entrée directe dans la vie active.



LES CONDITIONS D'INSCRIPTION*

* L'inscription est gratuite

VOTRE PROFIL

- > jeunes âgés de 16 à 25 ans et autres publics éligibles au contrat de professionnalisation
- > titulaires ou de niveau BTS
- > diplôme de niveau équivalent, sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation
- > Ce CQP est également accessible par la voie de la VAE et de la Formation Continue (vous pouvez vous renseigner sur le site de l'ANFA)

NOUS FAISONS CONNAISSANCE

- > Dossier de renseignements
- > Entretien éventuel
- > Attestation de l'entreprise

VOUS RECHERCHEZ UNE ENTREPRISE

- > Validation de la candidature
- > Signature du contrat

CONVOCATION POUR LA RENTRÉE

- > Calendrier de la formation
- > Début de la formation



LES MODALITÉS DE LA FORMATION

RÉFÉRENTIEL OFFICIEL DES DIPLÔMES D'ÉTAT

CQP Vendeur Automobile Confirmé

DURÉE DE LA FORMATION

1 an sous contrat de professionnalisation

OBJECTIFS

- Prospecter les clients
- Accueillir les clients
- Réaliser les activités de commercialisation des produits et services automobile
- Procéder à l'estimation physique d'un véhicule d'occasion
- Réaliser les activités relatives à la gestion de la commercialisation

THÈMES

- Prospection clientèle
- Technologie
- Cycle de vente
- Négociation offre globale
- Présentation de financements
- Estimation physique V.O.
- Gestion administrative des activités de commercialisation

