

La vocation de l'EPCRA est de former des «Commerciaux en Automobile», maîtrisant l'acte de vente, aptes à présenter, dynamiser, gérer et vendre l'ensemble des produits et services proposés par l'entreprise. Ils peuvent être amenés à exercer leurs compétences chez les différents secteurs de la distribution : véhicules neufs ou d'occasion, financement, pièces de rechanges, accessoires, location de véhicules, etc... Pour cela, la formation est centrée sur l'acquisition de connaissances et de savoir-faire en technique automobile et en technique de vente.

L'EPCRA est une formation inscrite au PRFQ (Programme Régional des Formations Qualifiantes) et bénéficie donc du soutien de la «Région des Pays de la Loire» dans le cadre du FSE (Fonds Social Européen).

## Contenu de la formation

### Conditions d'admission

#### Qualités personnelles

- Motivation pour l'automobile et son environnement
- Aptitudes commerciales

#### Niveau scolaire et expérience professionnelle

- Excellent niveau général (Bac ou équivalent)
- Première expérience professionnelle

#### Permis de conduire B indispensable

#### Modalités d'inscription

- Dépôt d'un dossier de candidature
- Epreuves de sélection comprenant des tests écrits de connaissances générales et automobiles ainsi qu'un entretien individuel devant un jury d'admission

### Durée

- 1200 heures de février à octobre
- Stages en entreprise : 4 semaines en avril-mai, 7 semaines en juillet-août

### Validation

- Diplôme reconnu par l'Etat de «Commercial en Automobile» certifié de niveau IV inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
- Référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile
- Possibilité d'obtention du titre par la VAE «Validation des Acquis de l'Expérience»

### Fonctions exercées

- Conseiller commercial chez les distributeurs automobiles
- Vendeur pièces de rechange chez les distributeurs automobiles
- Vendeur, Chef de rayon en centres autos
- Conseiller commercial en location de véhicules

La formation se décompose en plusieurs modules :

#### La démarche commerciale globale (245 h) :

- L'entretien de vente
- La reprise VO
- La livraison
- La maîtrise de la prise de rendez-vous :
  - la communication orale et écrite
  - les outils informatiques utiles à la démarche commerciale
- Communication en anglais à l'oral et à l'écrit

#### Prospection et animation du réseau secondaire (224 h) :

- La prospection
- L'organisation d'un réseau secondaire
- Outils marketing, promotion et PLV
- Gestion d'un réseau secondaire : droit du travail, consumérisme auto et droit commercial

#### Le Conseil et la fidélisation de la clientèle (245 h) :

- La technologie automobile
- Comptabilité et gestion
- Modes de financement automobile
- Fiscalité automobile
- Economie générale et automobile

#### Compétences transversales (101 h) :

- Sensibilisation au développement durable
- Techniques de recherche d'emploi
- Manifestations sportives (24 H du Mans...)
- Conférences et visites

#### Développer sa maîtrise professionnelle (385 h) :

- Stages en entreprise
- Rapports de stage