

La vocation de l'ESCRA est de former des «Gestionnaires d'Unité Commerciale Spécialisée en Automobile» possédant les outils de gestion et de management permettant à moyen terme de devenir Manager dans la Vente (option RCA - Responsable Commercial Automobile) ou dans l'Après-Vente (option RSA - Responsable Service Automobile).

A court terme, les diplômés ESCRA doivent maîtriser l'acte commercial et sont aptes à présenter, dynamiser, gérer et vendre l'ensemble des produits et services proposés par l'entreprise :

- véhicules neufs, véhicules d'occasion, équipements, accessoires, financements... (option RCA)
- réception après-vente, pièces de rechange, accessoires... (option RSA)

L'ESCRA est membre de Négoventis le réseau des formations commerciales des CCI.

Conditions d'admission

Qualités personnelles

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

Niveau scolaire et expérience professionnelle

- Niveau général (Bac +1 validé minimum) 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

- 1260 heures de janvier à octobre
- Stage en entreprise : de mi-juillet à mi-octobre

Validation

- Diplôme reconnu par l'Etat de «Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée», réseau Négoventis, certifié de niveau III 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

- Chef des ventes VN/VO ou responsable après-vente chez les distributeurs automobiles*
- Directeur commercial, directeur après-vente multisites*
- Directeur de site*
- Chef de rayon ou responsable de centre auto*
- Conseiller commercial automobile
- Conseiller clientèle après-vente
- Responsable de centre de contrôle technique

* postes accessibles après expérience

GRUPE
ESCRA-ISCAM

Groupe ESCRA-ISCAM

132 rue Henri Champion - 72100 Le Mans
Tél. : 02 43 84 01 32 - Fax : 02 43 85 72 00 - www.escra.fr

Contenu de la formation

La formation comprend plusieurs «Blocs de Compétences» :

Gérer et commercialiser des produits et/ou des services dans le respect de la réglementation liée au secteur automobile (319 h) :

- Techniques de vente globales (RCA) / Relations clientèle après-vente (RSA)
- Calculs commerciaux (RCA) / Coûts de revient sectoriels (RSA)
- Financement automobile (RCA) / Gestion des stocks PR et accessoires (RSA)
- Reprise V.O. (RCA) / Réception et gestion atelier (RSA)
- Gestion réseau intermédiaire (RCA) / Organisation atelier (RSA)
- Fiscalité automobile / Droit commercial / Consumérisme automobile
- Marketing opérationnel / Technique automobile
- Anglais professionnel

Contribuer à la gestion et développement d'un centre de profit (232 h) :

- Contexte économique automobile
- Compatibilité générale / Outils de gestion / Contrôle de gestion
- Diagnostic et stratégie financière
- Droit des sociétés / Marketing stratégique
- Conduite de projet
- Sensibilisation à la qualité

Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel (102 h) :

- Droit du travail / Recrutement / Outils de management
- Sensibilisation au développement durable
- Techniques de recherche d'emploi

Activités transversales (79 h) :

- Applications informatiques
- Conférences / Visites salons professionnels
- Manifestations sportives (24 H du Mans)

Développer sa maîtrise professionnelle (490 h) :

- Stage entreprise
- Projet de mission / Rapport de mission

avec le soutien de :

 **negoventis**
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

 **ANFA**

Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi - DGCS
(Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des services)