

La vocation de l'ICVI est de former de futurs Commerciaux en Véhicules Industriels et/ou Utilitaires. Le Vendeur VI construit et propose une offre globale adaptée aux spécificités du métier du client, il a la responsabilité de l'ensemble du processus de vente : prospection, suivi de la commande et fidélisation de la clientèle.

## Conditions d'admission

Pour accéder à cette formation, les candidats doivent répondre aux critères suivants :

- Formation antérieure de niveau III (bac+2), si possible validée, dans le domaine technico-commercial ou possédant une expérience minimum de 3 ans dans le domaine de la vente
- Forte motivation pour le secteur du Poids lourd
- Titulaires du permis B
- Aptitudes commerciales
- Réussite aux tests d'aptitude et de motivation

## Durée

- 14 mois de contrat de professionnalisation comprenant 15 semaines (525 h) de formation en centre
- Début de la formation : octobre

## Validation

- La formation est validée par le CQP « VENDEUR CONFIRMÉ VEHICULES INDUSTRIELS », inscrit dans la Convention Collective des Services de l'Automobile, avenant 35 au répertoire national des qualifications des services de l'automobile (RNQSA)
- L'obtention du CQP est conditionnée à la réussite aux examens comprenant des évaluations en centre de formation et en entreprise ainsi qu'un examen terminal

## Fonctions exercées

- Conseiller commercial en véhicules utilitaires légers
- Conseiller commercial en véhicules industriels
- Chef des ventes (après expérience)

## Contenu de la formation

La formation en centre s'articule autour de plusieurs modules :

### Prospection, développement et suivi de la clientèle (49 h) :

- Typologie de la clientèle
- Techniques et moyens de prospection
- Plan d'action commerciale et suivi de la clientèle
- L'entretien téléphonique

### Cycle de vente du produit gamme lourde (140 h) :

- Théorie de la communication : expression verbale et non verbale
- Techniques d'entretien et comportementales
- Découverte du client et identification de son projet
- Argumentation structurée du produit
- Traitement des objections / Conclusion

### Technologie du produit VI et des carrosseries (112 h) :

- Classification des véhicules
- Technologies du VI
- Classification des carrosseries par métier
- Réglementation et législation de la transformation carrosserie
- Equipements et aménagements spécifiques

### Estimation physique VO (35 h) :

- Identification du véhicule
- Estimation physique et chiffrage des frais de remise en état

### Financement et environnement comptable (70 h) :

- Notions de comptabilité et amortissement
- La TVA, les taxes spécifiques, la taxe professionnelle
- Les différents modes de financement
- Contrats et produits périphériques, gestion de parc

### Environnement juridique et professionnel (21 h) :

- Le droit du commerce, législation du travail
- Les règles de circulation
- Organisation et réglementation des réseaux de distribution réparation VI

### Gestion administrative des activités (14 h) :

- Suivi de la commande
- Livraison / Mise en mains

### Négociation offre globale (84 h) :

- Méthodologie et éléments constitutifs de l'offre globale, négociation