

► EPCRA

Ecole Professionnelle du Commerce des Réseaux Automobiles

Formation de commercial en automobile

Diplôme de niveau 5* inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles



Cette formation permet l'acquisition des pratiques et méthodes professionnelles nécessaires aux fonctions commerciales ou technico-commerciales dans l'automobile. Le diplômé EPCRA peut être amené à exercer ses compétences dans différents secteurs : véhicules neufs ou d'occasion, financement, pièces de rechanges, accessoires, location de véhicules...

- **Durée** : 9 mois
- **Rentrée** : février
- **Stages** : 3 semaines en mars-avril
12 semaines de juillet à septembre



Qualités requises

- Passion pour l'automobile et son environnement
- Aptitudes commerciales
- Ouverture d'esprit

Compétences visées

- Prospecter une clientèle automobile
- Réaliser une vente avec reprise de véhicule
- Fidéliser la clientèle automobile
- Gérer les aspects administratifs et financiers de la vente



Conditions d'admission

- Bac validé avec 1^{re} expérience professionnelle souhaitée ou expérience professionnelle significative
- Permis de conduire B
- Retrait du dossier de candidature : mars à décembre
- Tests de sélection : mai à décembre
 - > Epreuves écrites (culture générale et automobile / raisonnement et logique mathématique / expression verbale / test orthographique)
 - > Entretien de motivation devant un jury d'admission
- Accessible aux personnes en situation de handicap (notre référent handicap se tient à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet)



Validation

- Certification reconnue par l'Etat de niveau 5 et inscrite au RNCP
- Référencée dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile
- Titre accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)



Indice de satisfaction

La formation de l'EPCRA est recommandée par les personnes qui l'ont suivie

*équivalent Bac+2

Les plus

- Un réseau de près de 4 000 anciens élèves
- La participation aux salons et épreuves sportives automobiles
- Des intervenants issus du monde professionnel
- Une base d'offres d'emploi



Programme

Prospecter la clientèle (112 h)

- Organisation des réseaux automobiles
- Marketing digital
- Actions commerciales de prospection
- Communication écrite et orale

Réaliser une vente automobile avec reprise (182 h)

- Techniques de vente
- Reprise VO
- Financement automobile
- Technologie automobile
- Anglais

Fidéliser la clientèle automobile (70 h)

- Fidélisation de la clientèle
- Actions commerciales de la fidélisation
- Bureautique

Gestion administrative de la commercialisation (154 h)

- Comptabilité Générale
- Gestion d'Entreprise
- Fiscalité
- Consumérisme
- Contexte économique automobile
- Droit
- Calculs commerciaux

Activités transversales (182 h)

- Démarches recherche de stage
- Techniques recherche d'emploi
- Conférences, visites entreprises et salons
- Participation aux épreuves sportives automobiles (24 Heures)
- Evaluations

Développement de la maîtrise professionnelle (511 h)

- Stages en entreprise de distribution automobile (3 semaines en mars-avril, 12 semaines de juillet à septembre)
- Rapports de stage



Modalités pédagogiques

La formation alterne entre cours académiques, pratiques et appliqués, interventions professionnelles, conférences thématiques, visites d'entreprises et périodes de stage. La pédagogie mise en place est interactive et la professionnalisation des apprenants est progressive et permanente.

Equipe pédagogique

Nombreux intervenants issus du monde professionnel et notamment de la distribution automobile.

Moyens et outils

Locaux récents et fonctionnels • Salles de cours équipées pour la vidéoprojection • Salle informatique 28 postes • Bibliothèque Automobile • Wifi



Taux de réussite et taux d'insertion

- Taux de réussite : **85 à 95 %** (observé sur les 3 dernières années)
- Taux d'Insertion : **80 à 90 %** (observé sur les 3 dernières années)



Métiers visés / Débouchés professionnels

- Conseiller commercial VN/VO chez les distributeurs automobiles
- Conseiller commercial après-vente chez les distributeurs automobiles
- Vendeur pièces de rechange chez les distributeurs automobiles
- Vendeur en centre auto
- Conseiller commercial en location de véhicules



Tarifs et financements possibles

Tarif sur devis en fonction de votre situation (Pôle-emploi, CPF, CPF de Transition Professionnelle...)

Demandez votre dossier d'inscription en ligne sur :
www.eskra.fr

Suivez-nous !



@GroupeESCRA

Groupe ESCRA
132 rue Henri Champion - 72100 Le Mans
02 43 84 01 32 - www.eskra.fr

Une école

