

► EPCRA

Ecole Professionnelle du Commerce des Réseaux Automobiles

Formation de commercial en automobile niveau 4 RNCP



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** : 4 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

- Proposer et commercialiser des solutions de mobilité
- Prospector et fidéliser la clientèle automobile
- Gérer les aspects administratifs et financiers de la vente



Conditions d'admission

- Niveau Bac recommandé
- Permis de conduire B indispensable
- Première expérience professionnelle souhaitée
- Retrait du dossier de candidature : avril à octobre
- Tests de sélection : juin à novembre
 - > 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 4 et inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
- Modalités d'évaluation : contrôle continu et soutenance du rapport de stage (jury professionnel)
- Référencé 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 92 % des personnes qui l'ont suivie (enquête 2019)

Les plus

- Un réseau de + de 3 700 anciens élèves
- La participation aux salons et épreuves sportives automobiles
- Des intervenants issus du monde professionnel
- Une base d'offres d'emploi en ligne



Programme

Commercialiser des solutions de mobilité (196 h)

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

Prospecter et fidéliser la clientèle (196 h)

- Organisation des réseaux automobiles
- Marketing digital
- Fidélisation Clientèle
- Prospection et action commerciale
- Calculs commerciaux
- Communication écrite et orale

Gestion administrative de la commercialisation (175 h)

- Comptabilité Générale
- Gestion d'Entreprise
- Fiscalité
- Consumérisme
- Contexte économique automobile
- Droit
- Bureautique
- Techniques de recherche d'emploi

Activités transversales (133 h)

- Démarches recherche stage»
- Conférences, visites entreprises et salons
- Participation aux épreuves sportives automobiles (24 Heures)
- Evaluations

Développement de la maîtrise professionnelle (500 h)

- Stages en entreprise de distribution automobile (4 semaines en mars/avril
12 semaines de juillet à septembre)
- Rapport de stage



Modalités pédagogiques

La formation alterne entre cours théoriques, 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

Formateurs professionnels issus du monde 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

Disponibles 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

