

► 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 avril-mai
12 semaines de juillet à septembre



Qualités requises

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

Compétences visées

- Réaliser des actions de prospection auprès d'une clientèle de véhicules automobiles
- Proposition et réalisation d'une vente avec reprise de véhicule automobile
- Gestion de la relation et fidélisation de la clientèle automobile
- Gestion administrative de la commercialisation de véhicules automobiles



Conditions d'admission

- Bac validé
- Permis de conduire B
- Retrait du dossier de candidature : mi-février à décembre
- Tests de sélection : mars à décembre
 - > Tests en ligne
 - > Entretien de motivation
- 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
Pour savoir si la certification proposée par le Groupe ESCRA est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : la fiche RNCP du diplôme <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35564/>
- 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 100% des personnes qui l'ont suivie en 2023.

*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

Réaliser les actions de prospection auprès d'une clientèle de véhicules automobiles

- Méthodologie qualification du fichier
- Marketing digital
- Actions commerciales de prospection
- Reporting et analyse des actions de prospections

Proposition et réalisation d'une vente avec reprise de véhicule

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Technologie automobile, mobilité et usage
- Financement automobile
- Technique de vente
- Contexte économique et évolutions secteur produits
- Reprise VO
- Anglais
- Technologie automobile

Gestion de la relation et fidélisation de la clientèle automobile

- Bureautique
- Actions commerciales de la fidélisation

Gestion administrative de la commercialisation de véhicules automobiles

- Droit commercial
- Organisation des réseaux et liens contractuels
- Fiscalité automobile
- Comptabilité générale et gestion d'entreprise
- Consumérisme
- Calculs commerciaux
- Process administratif de vente

Activités transversales

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

Développement de la maîtrise professionnelle

- Stages en entreprise de distribution automobile (4 semaines en mars-avril, 12 semaines de juillet à septembre)
- Techniques recherche d'emploi
- 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 • Wifi



Taux de réussite et taux d'insertion

- Taux de réussite : **87%** en 2023
- Taux de satisfaction : **100%** en 2023
- 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 individuel : 5 000 €
Possibilité de financement (Pôle-emploi, Région, CPF...)
Salariés (CPF de Transition Professionnelle) : 7 000 €

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



Suivez-nous !



@GroupeESCRA

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

Une école

