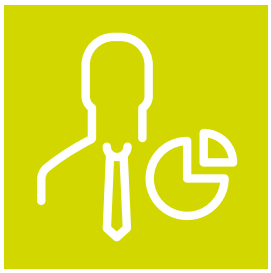
ESCRA - *En alternance*

Ecole Supérieure du Commerce des Réseaux de l'Automobile

Formation de gestionnaire d'unité commerciale

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



Cette formation permet à moyen terme de devenir manager dans la vente ou dans l'après-vente automobile. En sortie de formation, le diplômé ESCRA maîtrise l'acte commercial et est apte à présenter, dynamiser, gérer et vendre l'ensemble des produits et services proposés par l'entreprise de distribution automobile.

- **Durée :** 14 mois de septembre à octobre de l'année suivante
- **Alternance :** 40 semaines en entreprise et 22 semaines en centre de formation (alternance variable)
- **Coût de la formation :** La formation est gratuite pour l'alternant. En apprentissage, elle est prise en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil
- **Public visé** • Salariés sous contrat d'apprentissage : de 18 à moins de 30 ans

Qualités requises

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

Compétences visées

- Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal.
- Assurer le suivi des ventes et la gestion des stocks de l'unité commerciale.
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

Conditions d'admission

- Niveau Bac +1 validé minimum ou expérience professionnelle significative
- Permis de conduire B
- Retrait du dossier de candidature : de mi-février à septembre
- Inscription : de mi-février à septembre
  - > Dossier de candidature
  - > Tests de positionnement
  - > 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

- Diplôme de niveau 5, inscrit au RNCP et délivré par le réseau Négoventis de CCI France - Pour savoir si la certification proposée par le Groupe ESCRA est organisée en blocs de compétences et connaitre les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : la fiche RNCP du diplôme https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36141/
- Référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile
- Titre accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Contact : sophie.dubois@lemans.cci.fr

Indice de satisfaction

La formation de l'ESCRA est recommandée par 95,7 % des personnes qui l'ont suivie (enquête 2023)

*équivalent Bac+2

Les plus

- Un réseau de près de 4 000 anciens élèves
- Des intervenants issus du monde professionnel
- Une base d'offres d'emploi

Programme

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché / appréhender la chaine des acteurs de la distribution automobile / effectuer une vente à professionnel.
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents.
- Repérer les tendances de consommation en émergence.
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente.
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes / consumérisme / forum entreprises.
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale.
- Gérer un projet / Bureautique.

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients.
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente.
- Conseiller, argumenter et vendre / droit commercial / reprise VO / financement.
- Assurer le traitement des réclamations / technologie automobile.
- Fidéliser ses clients / présenter les solutions d'assurance.

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting / fiscalité automobile.
- Analyser les résultats et proposer des axes d'améliorations,
- Optimiser les commandes de produits / règlementation fournisseur.
- Contrôler les réceptions de produits.

Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs / droit du travail.
- Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité,
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe / communication orale.
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail / activités extérieures.

Evaluations

- Epreuve d'évaluations de blocs

Entreprise

- Rapport de mission et soutenance orale en fin de parcours (Jury de Professionnels)

Modalités pédagogiques

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

Equipe pédagogique

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 : **91 %** en 2023
- Taux de satisfaction : **95,7 %** en 2023
- Taux d'Insertion : **90 à 95 %** (observé sur les 3 dernières années)

Métiers visés / Débouchés professionnels

- Conseiller commercial VN/VO
- Conseiller clientèle après-vente
- Responsable de centre de contrôle technique
- Chef de rayon en centre auto

Après expérience :

- Chef des ventes VN/VO ou responsable après-vente chez les distributeurs automobiles
- Directeur commercial ou directeur après-vente
- Directeur de site
- Responsable de centre auto

Tarifs et financements possibles

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.

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

* Document informatif non contractuel.

Suivez-nous !
@GroupeESCRA

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

Une école CCI LE MANS SARTHE
ANFA