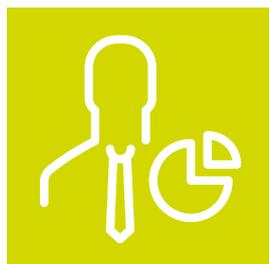


► ESCRA

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** : 10 mois
- **Rentrée** : janvier
- **Stage** : 2 semaines en mai et 14 semaines de juillet à octobre



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 digitales 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 novembre
- Tests de sélection : de mai à décembre
 - > Tests en ligne 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 reconnu par l'Etat 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 connaître 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 91 % des personnes qui l'ont suivie (enquête 2022)

*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

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

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Appréhender la chaîne des acteurs de la distribution automobile et liens contractuels entre les acteurs
- 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
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale (word - Excel / communication écrite)

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
- Sensibilisation au handicap
- Anglais
- Droit commercial et consumérisme
- Conseiller, argumenter et vendre (technique de vente, reprise VO et financement)
- Assurer le traitement des réclamations.
- Technologie automobile et mobilité
- 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 des 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 interpersonnelle
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
- Activités extérieures

Evaluations

- Epreuve d'évaluations de blocs
- Projet de stage / Soutenance Orale (Jury de Professionnels)

Pratique professionnelle

- Stage d'immersion (2 semaines en mai)
- Stage long (14 semaines de juillet à octobre)



Modalités pédagogiques

La formation alterne entre cours académiques, pratiques et appliqués majoritairement en présentiel, 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

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 2022
- Taux de satisfaction : **95,2 %** en 2022
- 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

Tarif individuel : 4 500 €
Possibilité de financement (Pôle-emploi, Région, CPF...)
Salariés (CPF de Transition Professionnelle) : 7 000 €

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

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

Une école

