

► ISCAM

Institut Supérieur du Commerce Automobile du Mans

Formation de manager commercial de la distribution automobile

Diplôme de niveau 7* inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles



Le diplômé ISCAM gère, pour le compte d'un constructeur ou d'un groupe de distribution, un réseau de distributeurs sur un territoire donné. Il assure un rôle d'interface entre les cellules stratégiques du siège et les opérateurs de distribution. Sa fonction nécessite pilotage, autonomie, disponibilité et mobilité.

- **Durée** : 12 mois
- **Stage** : 6 mois de juillet à décembre
- **Rentrée** : janvier



Qualités requises

- Passion pour l'automobile et son environnement
- Aptitudes managériales et aisance relationnelle
- Ouverture d'esprit
- Maîtrise de l'anglais impérative (niveau TOEIC recommandé : 700 minimum)

Compétences visées

- Elaborer la stratégie marketing et commerciale (achat/vente) de l'entreprise de distribution automobile
- Animer et manager une entreprise ou un réseau de distribution automobile
- Développer et accompagner un réseau de distributeurs automobiles
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie de gestion de l'expérience client pour une entreprise de distribution automobile



Conditions d'admission

- Niveau Bac+3 validé
- Permis de conduire B
- Première expérience professionnelle souhaitée
- Retrait du dossier de candidature : de mi-février à décembre
- Tests de sélection : de mars à décembre
 - > Test en ligne
 - > Test de positionnement en anglais
- > 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)
- Public visé : toute personne, sans limite d'âge



Validation

- Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 7 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/35548/>
- 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'ISCAM est recommandée par 100 % des personnes qui l'ont suivie (enquête 2023)

*équivalent Bac+5

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

Elaboration de la stratégie marketing et commerciale (achat/vente) de l'entreprise de distribution automobile

- Histoire de l'industrie automobile
- Contexte mondial automobile
- Panorama réglementaire de la distribution automobile
- Prospective
- Echange internationaux et spécificités culturelles
- Traitement informatique des données
- Evolution technologique des produits automobiles
- Conséquences en termes d'usage des consommateurs
- Méthodologie de l'étude du marché
- Marketing stratégique constructeurs/importateurs
- Marketing omnicanal
- Marketing opérationnel distributeurs

Animation / Management d'une entreprise ou d'un réseau de distribution automobile

- Mesure de la santé économique d'un site de distribution automobile
- Outils de gestion financière
- Stratégie de développement d'une entité économique
- Fiscalité automobile
- Politique RH des constructeurs et de leurs réseaux
- Management de la qualité
- Animation des équipes d'un réseau de distribution automobile
- Gestion de la DATA

Développement et accompagnement d'un réseau de distributeurs automobiles

- Analyse du respect du contrat de distribution
- Développement réseau – massification
- Anglais
- Développement réseau – nomination
- Développement réseau – accompagnement lancement

Mise en œuvre et pilotage de la stratégie de gestion de l'expérience client pour une entreprise de distribution automobile

- Fidélisation clientèle
- Consumérisme
- Relation clientèle
- Satisfaction client
- Elargissement clientèle
- Mesure de la satisfaction clientèle

Activités Transversales

- Prise de parole en public
- Techniques de recherche d'emploi
- Contrôle continu et évaluations de Blocs
- Conférences / visites / salons professionnels
- Manifestations sportives automobiles (24H du Mans, ...)

Développer sa maîtrise professionnelle (Stage Entreprise)

- Stage entreprise (24 semaines de juillet à décembre)
- Mémoire Professionnel / Soutenance Orale (Jury de Professionnels)



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 : **100 %** en 2023
- Taux de satisfaction : **100 %** en 2023
- Taux d'Insertion en sortie de formation : **75 %** en 2023



Métiers visés / Débouchés professionnels

- Collaborateur dans les services marketing, commerciaux et financiers des constructeurs, équipementiers ou groupes de distribution automobile
- Chef de région automobile
- District manager / Zone manager chez les constructeurs automobiles pour la vente ou l'après-vente
- Responsable export chez les équipementiers automobiles
- Chef de produit / Chef de gamme chez les constructeurs ou équipementiers automobiles
- Directeur commercial dans les réseaux automobiles
- Directeur de site de distribution



Tarifs et financements possibles

Tarif individuel : 8 000 €
Possibilité de financement (Pôle-emploi, Région, CPF...)
Salariés (CPF de Transition Professionnelle) : 8 000 €

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

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

Une école

