

96%

TAUX DE RÉUSSITE
en 2025

100%

TAUX DE SATISFACTION
en 2025

80%

TAUX D'INSERTION
à 6 mois (promotion 2024)

COMMERCIAL EN AUTOMOBILE

Diplôme de niveau 5 inscrit au RNCP et reconnu par l'État

Cette formation permet l'acquisition des pratiques et méthodes professionnelles nécessaires aux fonctions commerciales ou technico commerciales dans l'automobile. Le diplômé peut être amené à exercer ses compétences dans différents secteurs : véhicules neufs ou d'occasion, pièces de rechanges, accessoires, location de véhicules...

DÉROULÉ DE LA FORMATION



- **DURÉE** : 9 mois - 679h de formation en centre et 518h de stage en entreprise
- **RENTREE** : février

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

PUBLIC VISÉ

Toute personne en poursuite, reprise d'études, évolution ou reconversion professionnelle

PRÉREQUIS

- Bac validé
- Permis de conduire B

CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature à compléter en ligne
- Tests de positionnement 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)

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès à la formation dépend des modalités et des délais d'accord du financeur.

L'inscription définitive est confirmée après validation du financement.

VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'Etat et validé par un titre RNCP de niveau 5 (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
- Référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile
- Titre accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Une école

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation combine des enseignements théoriques et pratiques, des mises en situation appliquées, des interventions de professionnels, des conférences thématiques, des visites d'entreprises ainsi que des périodes de stage.

La pédagogie, résolument interactive, favorise une professionnalisation progressive et continue des apprenants.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Nombreux intervenants issus du monde professionnel et notamment de la distribution automobile.

LOCAUX ET ÉQUIPEMENTS

Locaux récents et fonctionnels

- Salles de cours équipées pour la vidéoprojection
- Salle informatique 28 postes
- Wifi

COÛT DE LA FORMATION ET FINANCEMENT

- **Coût de la formation** en auto-financement (tarif préférentiel) : **5 200 €**
- **Coût de la formation avec financement** (France Travail, Région, CPF, Transitions Pro) : **7000 €**



OBJECTIFS ET PROGRAMME

Mener des actions de prospection auprès d'une clientèle de véhicules automobiles - [70 h]

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

Réaliser une vente avec reprise de véhicule - [217 h]

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

Gérer la relation et la fidélisation de la clientèle automobile - [56 h]

- Bureautique
- Actions commerciales de la fidélisation

Assurer la gestion administrative de la commercialisation de véhicules automobiles - [154 h]

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

Préparer son insertion professionnelle et approfondir sa culture professionnelle - [182 h]

- Prise de parole en public
- Accompagnement à la recherche d'emploi
- Communication écrite
- Conférences et visites d'entreprises
- Participation aux événements sportifs automobiles (24 Heures du Mans)
- Forum des entreprises et recherche de stage
- Contrôle continu et évaluations certificatives

Développer sa maîtrise professionnelle - [518 h]

- Stages en entreprise de distribution automobile (4 semaines en mars-avril, 12 semaines de juillet à septembre)
- Rédaction des rapports de stage et soutenances devant des jurys de professionnels



escra.fr



LIEU DE LA FORMATION

Groupe ESCRA
132 rue Henri Champion
72100 Le Mans
02 43 84 01 32

* Document informatif non contractuel.

MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS PRO

- 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

LES ATOUTS DE L'ÉCOLE

- Des intervenants du monde professionnel
- Des conférences et des visites d'entreprises
- Le Forum des entreprises pour trouver son terrain de stage
- Le parrainage de l'école par une personnalité du monde de l'Automobile
- La possibilité de participer aux épreuves sportives des 24H du Mans avec la remise du Prix ESCRA
- Une communauté forte et solidaire de près de 4 500 diplômés