

100%

TAUX DE RÉUSSITE
en 2025

100%

TAUX DE SATISFACTION
en 2025

73%

TAUX D'INSERTION
à 6 mois (promotion 2024)

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPÉCIALISÉ AUTOMOBILE

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

Cette formation permet à moyen terme de devenir manager dans la vente ou dans l'après-vente automobile. En sortie de formation, le diplômé 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.

DÉROULÉ DE LA FORMATION



- **DURÉE** : 10 mois - 749h de formation en centre et 581h de stage en entreprise
- **RENTREE** : janvier

QUALITÉS REQUISES

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

COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phytgiales 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

PUBLIC VISÉ

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

PRÉREQUIS

- Niveau Bac +1 validé minimum ou expérience professionnelle significative
- 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 délivré par le réseau NEGOVENTIS de CCI France
- Titre accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)
- Référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile

Une école



Pour savoir si la certification proposée par le Groupe ESCRA est organisée en blocs de compétences, connaître les équivalences et passerelles, consultez la fiche RNCP 36141 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36141/>

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation combine des enseignements théoriques et pratiques, des mises en situation appliquées en salle et en voiture, des interventions de professionnels, ainsi que des périodes de stage en auto-école. La pédagogie, résolument interactive, favorise une professionnalisation progressive et continue des apprenants.

EQUIPE 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) : **5 600 €**
- **Coût de la formation avec financement** (France Travail, Région, CPF, Transitions Pro) : **7000 €**



OBJECTIFS ET PROGRAMME

Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phytgiales de l'unité commerciale - [210 h]

- 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)

Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal - [217 h]

- 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

Effectuer le suivi des ventes et la gestion des stocks de l'unité commerciale - [140 h]

- 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

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe - [182h]

- 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
- Soutenances devant des jurys de professionnels

Pratique professionnelle - [581 h]

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

MÉTIERIS VISÉS ET DÉBOUCHÉS PRO

- 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

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
- Un communauté forte et solidaire de près de 4 500 diplômés

escra.fr



LIEU DE LA FORMATION

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

* Document informatif non contractuel.