

88%

TAUX DE RÉUSSITE
en 2025

94%

TAUX DE SATISFACTION
en 2025

75%

TAUX D'INSERTION
à 6 mois (promotion 2024)

MANAGER COMMERCIAL DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE

Diplôme de niveau 7 inscrit au RNCP et reconnu par l'État

Le diplômé 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.

DÉROULÉ DE LA FORMATION



- **DURÉE** : 12 mois - 805h de formation en centre et 805h de stage en entreprise
- **RENTREE** : 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

PUBLIC VISÉ

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

PRÉREQUIS

- Niveau Bac+3 validé
- Permis de conduire B
- Première expérience professionnelle souhaitée

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 7
- Référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile
- Titre accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Une école


**CCI LE MANS
SARTHE**

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 37631 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37631/>

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 :**
8 000 €
- **Financements possibles :**
France Travail, Région, CPF, Transitions Pro



escra.fr



LIEU DE LA FORMATION

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

OBJECTIFS ET PROGRAMME

Elaborer de la stratégie marketing et commerciale (achat/vente) de l'entreprise de distribution automobile - [217 h]

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

Animer / Manager d'une entreprise ou d'un réseau de distribution automobile - [224 h]

- 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

Développer et accompagnement d'un réseau de distributeurs automobiles - [154 h]

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

Mettre en œuvre et pilotage de la stratégie de gestion de l'expérience client pour une entreprise de distribution automobile - [84 h]

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

Faire évoluer ses compétences transversales et sa culture professionnelle - [217 h]

- Prise de parole en public
- Conférences et visites d'entreprises
- Forum des entreprises et recherche de stage
- Participation aux événements sportifs automobiles (24 Heures du Mans)
- Contrôle continu et évaluations de blocs

Développer sa maîtrise professionnelle (Stage Entreprise) - [805 h]

- Stage entreprise (de juillet à décembre)
- Rédaction d'un mémoire de fin de formation et soutenance devant un jury de professionnels

MÉTIER VISÉS ET DÉBOUCHÉS PRO

- Collaborateur dans les services marketing, commerciaux et financiers des constructeurs, équipementiers ou groupes de distribution automobiles
- 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

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

* Document informatif non contractuel.