

Vendeur Automobile



TFP

PRÉSENTATION

Le vendeur automobile accueille les clients et prospects, physiquement ou à distance, identifie leurs demandes; les conseille, en particulier sur l'utilisation des mobilités durables. Il propose et vend, dans le respect du parcours client, des véhicules et autres solutions de mobilités ainsi que des technologies et produits périphériques correspondant à leurs besoins.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

Commerciales :

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Analyser les besoins du client (notamment en matière d'adaptations liées au handicap)
- Réaliser une veille commerciale
- Traiter les leads (réseaux sociaux, mails)
- Prospecter par téléphone en B to B ou en B to C
- Mettre en œuvre des plans d'actions, de prospection et fidélisation

Juridiques et administratives de la vente :

- Identifier les tribunaux compétents selon la nature du droit
- Appliquer les règles juridiques appropriées
- Proposer des contrats accessoires (assurance, extension de garantie, contrat d'entretien,...)
- Etablir un contrat dans les règles
- Etablir un dossier de véhicule neuf ou véhicule d'occasion selon la législation
- Elaborer et proposer une offre de financement
- Présenter et justifier un prix de reprise

Gestion et organisation :

- Réaliser la livraison du véhicule
- Etablir et classer des documents internes comptables (devis, factures,...)
- Dialoguer et organiser avec les différents services de l'entreprise
- Appliquer les démarches qualités de l'entreprise (ISO)

Digitalisation de la relation :

- Mettre au point et appliquer une méthode sur le traitement des demandes issues du digital
- Rechercher les outils de communication digitales afin de maintenir le lien avec le client
- Exploiter et animer les réseaux sociaux afin de maintenir une relation virtuelle avec le client
- Transférer une relation virtuelle en une relation de face à face

Techniques :

- Identifier les différents types de véhicules et carrosseries VP, VU et VUL
- Maîtriser les différents types de moteurs thermiques
- Connaître les caractéristiques des moteurs hybrides
- Reconnaître les ensembles des moteurs électriques
- Savoir expliquer le fonctionnement d'une climatisation
- Définir les différents services de connectivité et expliquer le fonctionnement des systèmes multimédias
- Maîtriser les connaissances techniques des différents systèmes équipant un véhicule pour conseiller au mieux le client

DÉBOUCHÉS / POURSUITES D'ÉTUDES

Le métier de vendeur automobile s'exerce principalement dans une concession, un distributeur automobile ou dans un parc de véhicules d'occasion.

Le TFP vise en priorité une insertion professionnelle à l'issue de l'obtention de la certification. Toutefois, des poursuites d'études sont possibles telles qu'une licence professionnelle.

Le TFP de vendeur automobile permet d'évoluer en tant que chef des ventes.

CONTACTER LE CECOF

04.74.38.53.62
mbergeret@cecof.asso.fr

CECOF

52, av. de la Libération
01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22
cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

MÉTIERS DE L'AUTOMOBILE

PUBLIC CONCERNE ET PRE-REQUIS

Candidat titulaire en priorité d'un BTS à dominante commerciale ou d'un bac pro à dominante commerciale.
Le permis B est exigé.

TARIFS

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.
Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle de l'entreprise, via l'OPCO.

Code RNCP : 36990
Nom certificateur : Association Nationale pour la formation Automobile (ANFA)
Date d'enreg certification : 03/01/2024



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques. Les méthodes pédagogiques sont interactives et prioritairement inductives. Les séances de formation sont construites à partir des référentiels de formation et de l'expérience des apprenants en entreprise. L'approche pluridisciplinaire est privilégiée autant que possible.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation est composée de 2 blocs de compétences, évalués par deux mises en situation et 4 études de cas. A l'issue de la formation, le jury final est souverain quant à la validation du TFP. Pour accéder au jury final, il faut avoir validé le bloc "prospection et fidélisation de la clientèle". En cas de non-validation du TFP, le candidat a la possibilité, pendant 5 ans de se réinscrire pour repasser les blocs non-obtenus.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

- Apprentissage
- Eligible au CPF

| Qualification à l'entrée | Durée de la formation | Alternance |
|--------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| BTS ou BAC avec tests d'entrée | Sur 14/15 mois - 539 heures | 1 semaine par mois (voire 2) |

25 % minimum de la durée du contrat seront dévolus à la formation au CFA.

Période d'inscription : de janvier à septembre 2026

Démarrage de la formation : entre fin août et septembre 2026

PROGRAMME DE FORMATION

Cette formation vise une qualification professionnelle reconnue par la branche des services de l'automobile et de la mobilité.

| |
|--|
| Vendeur automobile |
| Prospection et fidélisation de la clientèle |
| Vente d'un véhicule neuf ou d'occasion et des services associés auprès d'une clientèle |
| Environnement professionnel |
| Préparation à l'entretien devant le jury |
| Régulation pédagogique |

Contenu adapté en fonction des blocs de compétences et des diplômes précédents déjà acquis.



CECOF - Centre de Formation

52, av. de la Libération - 01500 Ambérieu en Bugey
Tél. : 04 74 38 40 22 - email : cfa@cecof.asso.fr

www.cecof.asso.fr

MAJ 15/04/2026