



Le conseiller vendeur pièces de rechange et accessoires

Le conseiller vendeur pièces de rechange et accessoires vend des pièces détachées et accessoires automobiles à une clientèle de professionnels et de particuliers. Il aide les clients à trouver les pièces adaptées et répond à leurs besoins spécifiques. Il organise l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise et participe à la gestion des stocks (stockage, réception, expédition). Il peut travailler au comptoir d'un atelier, en boutique ou même en vente à distance.

Objectifs de la formation

La formation **Titre à finalité professionnelle Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires** permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Commercialiser des PRA, produits et services sur les différents espaces de vente (comptoirs clients, atelier,...),
- Rechercher des références,
- Facturer et encaisser,
- Donner des conseils techniques (utilisation, montage, choix du produit),
- Proposer des modalités de financement,
- Traiter des réclamations,
- Promouvoir des produits et services de l'entreprise (vente additionnelle,...),
- Participer à la gestion des stocks,
- Établir et classer des documents internes et comptables,
- Établir des comptes rendus d'activité commerciale,
- Commander des pièces et accessoires auprès des fournisseurs,
- Actualiser la documentation professionnelle et commerciale,
- Réaliser des inventaires,
- Appliquer des démarches qualité de l'entreprise,
- Réceptionner, stocker, préparer des commandes (contrôle des colis, actualisation informatique des stocks).

Contenu de la formation

Enseignements techniques et professionnels

- Conseil et vente dans un espace de vente
- Conseil et vente au téléphone
- Réception, stockage et préparation de commandes
- Traitement des commandes (gestion des stocks)

Modalités d'organisation

Par année de formation

- 16 semaines de cours théoriques et pratiques au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 45 semaines de formation en entreprise dont 5 semaines de congés payés



Campus

Dinan-Aucaleuc



Prérequis

Être titulaire du CAP Commerce, CAP Maintenance des Véhicules, Bac Pro Maintenance, Logistique, Commerce...
Candidats titulaires ou de niveau baccalauréat général, technologique ou professionnel.



Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre

- Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations
- Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement.
- Admission sur dossier et possibilité d'entretien
- Nous consulter.



Durée

A minima 590h, parcours en 14 mois
Réduction de durée suivant profil



Validation

Titre à finalité professionnelle Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires, certification de la branche des services de l'automobile, inscrit au RNCP* : 36221



Type de contrat

Alternance



Frais formation

Public apprenti : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion ou salarié en professionnalisation : Tarif horaire : entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

85,7 %
Taux de réussite aux examens**

100 %
Taux de satisfaction**

71,4 %
Taux d'insertion***, dont 0 % en poursuite d'étude**

30 %
Taux de rupture**

Qualités & profils requis

- Aisance relationnelle
- Capacité à travailler en équipe
- La connaissance des pièces automobiles est un plus

Entreprises conseillées

- Concession auto, poids lourds, agricole, moto, cycle
- Distributeur indépendant
- Centre auto
- Vendeur de pièces détachées
- Déconstructeur (casse auto)
- Nous consulter

Accessibilité aux personnes handicapées

Le CFA Régional souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.

Modalités pédagogiques & évaluations

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances, notamment par des examens blancs et des mises en situation pratiques
- Épreuves ponctuelles en fin de formation
- 2 mises en situation et 2 études de cas :
 - Une mise en situation professionnelle portant sur le conseil et la vente d'un accessoire (VP, VI ou motos) à un client particulier dans un espace de vente, sur la base des scénarii (20 minutes) ;
 - Une mise en situation professionnelle simulant un entretien téléphonique avec un client professionnel portant sur le conseil et l'achat d'une pièce de rechange (VP, VI ou motos), sur la base des scénarii (20 minutes) ;
 - Deux études de cas dont le sujet sera produit par l'organisme en déclinaison du modèle fourni par les services de l'ANFA (2 fois 1 heure).
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le campus
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au campus
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Supports de formation numériques

Moyens techniques

- Plateaux techniques équipés
- Salles de formation
- Centre de ressources

Poursuites d'études

Ce diplôme permet une intégration directe dans la vie professionnelle. D'autres poursuites d'étude sont possibles. Consultez le site de [l'Onisep](https://www.onisep.fr).

Perspectives professionnelles

- Vendeur magasinier
- Conseiller de vente
- Vendeur dans une boutique
- Responsable de magasin
- Chef de secteur

Contactez les campus

Campus de Dinan-Aucaleuc

La Croix Fresche Blanc - 22100 AUCALEUC
02 96 76 27 37
conseilformation.dinan@cma-bretagne.fr

Campus de Ploufragan

18 rue du Tertre de la Motte - 22440 PLOUFRAGAN
02 96 76 27 27
conseilrecrutement.ploufragan@cma-bretagne.fr

Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER
02 98 76 46 35
campusquimper@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Bruz

6 rue des Frères Montgolfier - 35170 BRUZ
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Fougères

37 boulevard de Groslay - 35300 FOUGÈRES
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Faculté des Métiers - Campus de Saint-Malo

68 avenue de Marville - 35400 SAINT-MALO
02 99 05 45 55
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr

Campus de Vannes

10 Boulevard des Îles - 56000 VANNES
02 97 63 95 10
conseilformation.vannes@cma-bretagne.fr

