

Formation Représentant/vendeur de véhicules

Formations Métiers Commerce

Posté par: formations-concours

Publiée le : 13/11/2008 15:02:13

Le représentant vendeur de véhicules est un commercial qui intervient dans la vente d'un produit bien particulier : l'automobile. Il prospecte des clients collectifs : entreprises ou collectivités. Mais surtout il accueille, en tant que représentant d'une marque, une clientèle de particuliers qu'il cherche à convaincre pour la réalisation d'un acte de vente.

Description des tâches / conditions de travailLe vendeur de véhicules opère dans une succursale, chez un concessionnaire automobile ou un show-room où il accueille des visiteurs qu'il s'efforce de transformer en clients. Il écoute leur demande et répond le plus précisément possible à leurs attentes en proposant un ou plusieurs modèles qui y correspondent. Il énumère les caractéristiques techniques, les équipements et les performances des modèles présentés. Il informe sur les délais de livraison, sur les prix, les remises éventuelles et sur les conditions de crédit ou de leasing (location vente). Très fréquemment il propose un essai au client pour tester le véhicule sur un bref parcours. Si le client arrête son choix le vendeur remplit le bon de commande et fait préciser à l'acheteur les options voulues qui ne sont pas de série : couleur, direction assistée, type de carburant, sellerie, GPS... Si le client souhaite que le concessionnaire reprenne son ancien véhicule le vendeur procède à son estimation et propose un prix de reprise. Lors de la livraison, le vendeur remet les clés et les documents du véhicule (carnet d'entretien) et donne les dernières explications et conseils sur son fonctionnement et les délais de révision souhaitables. Le vendeur assure un suivi après achat en contactant régulièrement son client par téléphone ou plus souvent par courrier. Le représentant vendeur se tient en permanence au courant des innovations techniques de l'industrie automobile. Ces dernières sont fréquentes. Il se déplace dans les salons spécialisés et lit une importante documentation. Les horaires du vendeur sont parfois irréguliers et même élastiques. Le travail du samedi est de mise.

Salaires / revenusLe vendeur d'automobile débute avec un salaire fixe aux environs de 1 500 à 1 600 € brut mensuels auquel il convient d'ajouter des primes liées aux ventes et aux marges dégagées.

Evolution professionnelleLe vendeur peut évoluer vers des responsabilités de gestion de l'entreprise concessionnaire en se perfectionnant dans les techniques commerciales propres. Il peut même envisager un poste de responsable de succursale. **Etudes / formations**Il existe de très nombreuses formations dans le domaine de la distribution et du commerce. Certaines d'entre elles peuvent trouver leur application dans le secteur de la vente automobile.

- CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles,
- bac pro commerce,
- bac pro vente, prospection et suivi de clientèle,
- BTS négociation et relation client,
- BTS technico-commercial,
- DUT techniques de commercialisation.

Des formations spécifiques à la vente dans le domaine automobile existent également dans le cadre

universitaire aux niveaux licence professionnelle (bac + 3) et master pro. Elles correspondent à des postes de responsabilité.

Ex : licence pro maintenance des systèmes pluritechniques, option management de l'après-vente automobile ou encore licence pro technologies avancées appliquées aux véhicules (consulter les SCUIO des universités).

Par ailleurs, l'entreprise Renault a créé une école spéciale de vente automobile au Plessis-Robinson. La formation est ouverte aux titulaires d'un diplôme de niveau bac + 2.

Une formation professionnelle en alternance de vendeur automobile confirmé est également dispensée aux titulaires d'un BTS ou équivalent par le GNFA.