Vendeur automobile

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 23113877F — Mise à jour : 16 janvier 2026

Organisme responsable : **MOBIPOLIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules
- Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules
- Mettre en oeuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules
- Créer une relation virtuelle avec le client
- Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles
- Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile
- Présenter le véhicule de façon statique et dynamique
- Négocier une offre globale
- Conclure et contractualiser une vente de véhicules automobiles
- Reprendre un véhicule automobile d'occasion
- Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles
- Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

Vendeur automobile
Code RNCP : 36990

Métiers associés

D1404 — Relation commerciale en vente de véhicules

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2176011S	Mixte	PLOUFRAGAN	15/09/2026	30/07/2027

Source : GREF Bretagne #23113877F