



## Le Conseiller vendeur en pièces de rechange et accessoires

Le Conseiller de Vente en Pièces de Rechange et Accessoires vend des pièces, des produits à une clientèle de professionnels et de particuliers. Il organise l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise et participe à la gestion des stocks (stockage, réception, expédition, etc.). Il peut travailler au comptoir d'atelier, en boutique ou même en vente à distance.

### Objectifs de la formation

**Le titulaire du Titre Conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires doit être capable :**

- Activités commerciales
- Commercialisation des PRA, produits et services sur les différents espaces de vente (comptoirs clients, atelier...)
- Recherche de références
- Facturation et encaissement
- Conseils techniques (utilisation, montage, choix du produit)
- Proposition de modalités de financement
- Traitement des réclamations
- Promotion de produits et services de l'entreprise (vente additionnelle...)
- Activités de gestion et d'organisation
- Participation à la gestion des stocks
- Etablissement et classement des documents internes et comptables
- Etablissement de comptes rendus d'activité commerciale
- Commandes de pièces et accessoires auprès des fournisseurs
- Actualisation de la documentation professionnelle et commerciale
- Réalisation des inventaires
- Application des démarches qualité de l'entreprise
- Activités de magasinage
- Réception, stockage, préparation de 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)

**Intervenants :** Professeurs du CFA

### Modalités d'organisation

**Pour les 14 mois de formation :**

- 16 semaines de cours techniques et professionnels au CFA
- 35 heures par semaine de cours
- 45 semaines de formation en entreprise
- 5 semaines de congés payés par an prises durant les semaines en entreprise



### Campus

Dinan-Aucaleuc



### Prérequis

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

Parcours en 14 mois



### Validation

Diplôme inscrit au RNCP\* : TFP Conseiller de Vente en Pièces de Rechange et Accessoires Niveau 4



### Type de contrat

Alternance



### Frais formation

**Public apprenti ou salarié en professionnalisation :** Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

**Publics en reconversion :** Formation prise en charge financière possible en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...)

**Frais annexes :** repas, nuitées

## Qualités & profils requis

- Bon relationnel avec les clients
- Aimer le travail en équipe
- La connaissance des pièces automobiles est un plus

## Entreprises conseillées

- Concessions auto / PL / agricoles / motos / cycles
- Distributeurs indépendants
- Centres autos
- Vendeurs de pièces détachées en ligne ou en plateforme
- Déconstructeurs (casses autos)

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 / évaluation

- Examen : Épreuves ponctuelles en fin de formation
- Visite et évaluation en entreprise

## Moyens techniques

La formation se déroule en :

- Salles de cours vente et technologique équipées en moyens numériques,
- Boutique de 50 m<sup>2</sup>, magasin de 50 m<sup>2</sup>
- Zone de réception-expédition 80 m<sup>2</sup>

## Poursuites d'études

Le CQP donne un accès direct à l'emploi.

## Perspectives professionnelles

Le CQP Conseiller de Vente Confirmé Pièces de Rechange et Accessoires permet un accès direct à l'emploi en tant que vendeur magasinier, conseiller de vente, vendeur boutique, vendeur itinérant. Après quelques années d'expérience il pourra accéder à des postes à responsabilité comme responsable magasin, chef de secteur, etc.

## Contactez les CFA :

### Campus de Dinan-Aucaleuc

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

### Campus de Ploufragan

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

### Campus de Quimper

24 route de Cuzon - 29000 QUIMPER  
02 98 76 46 35  
campusquimper@cma-bretagne.fr  
www.campusdesmetiers29.bzh

### Faculté des Métiers - Campus de Bruz

6 rue des Frères Mongolfier - 35170 BRUZ  
02 99 05 45 55  
fdm.recrutement@cma-bretagne.fr  
www.fac-metiers.fr

### Faculté des Métiers - Campus de Fougères

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

### Campus de Vannes

Boulevard des Îles - 56000 VANNES  
02 97 63 95 10  
conseilformation.vannes@cma-bretagne.fr  
www.cma56.bzh

