



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 m², magasin de 50 m²
- Zone de réception-expédition 80 m²

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-Auceleuc

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

