

Négociant en véhicules d'occasion



Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

Description

Conseillez et informez pour revendre des véhicules

En tant que commercial, vous achetez et revendez des véhicules d'occasion pour votre propre compte ou comme intermédiaire pour un tiers. Basé sur une très bonne connaissance de la mécanique et de l'électricité, votre travail consiste à analyser l'état du véhicule à acheter et à définir les travaux nécessaires en vue de le revendre.

Vous maîtrisez la négociation et restez continuellement au courant des nouveautés technologiques des véhicules mais aussi des tendances du marché.

Journée type

Chaque jour, vous accueillez la clientèle. Vous écoutez leur demande, ciblez leurs besoins et répondez le plus précisément possible à leurs attentes en leur proposant les véhicules susceptibles de convenir.

Vous connaissez les caractéristiques techniques, les équipements et les performances de chaque modèle présenté. Vous renseignez également le client sur la garantie, le financement et, selon le cas, expliquez les conditions de vente.

Une fois que le client a fait son choix, vous préparez le contrat de vente et donnez les dernières explications et conseils sur le fonctionnement du véhicule. Par ailleurs, vous êtes également responsable de la reprise des véhicules en vue de les revendre après une éventuelle remise en état.

Débouchés

Au bout de deux ans de formation, vous pouvez choisir de :

- Travailler comme revendeur indépendant
- Travailler comme employé dans un garage ou chez un concessionnaire en véhicules d'occasion.
- Vous perfectionnez dans une technique propre à la vente ou à l'automobile

Qualités

Quelles qualité devez-vous avoir pour être négociant en véhicule d'occasion ?

Vous devez être patient, à l'écoute et avoir le contact facile avec la clientèle.

Quelles qualité devez-vous développer pendant votre formation ?

Vous allez développer vos capacités de communication et de négociation et aurez acquis des compétences en gestion.

Détails sur la formation

Programme

Cours professionnels : 258 heures sur 2 ans

- Organisation d'un point de vente
- Gestion du processus de vente
- Achat de véhicules d'occasion
- Gestion d'une entreprise du secteur de la mobilité
- Technicité automobile 1
- Technicité automobile 2
- Suivi d'un projet d'entreprise

Gestion : 160 heures sur 2 ans

- Esprit d'entreprendre
- Création d'entreprise
- Législation
- Stratégie commerciale
- Gestion commerciale
- Comptabilité
- Fiscalité
- Plan financier

DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme chef d'entreprise et certificat de gestion

Prix: 325 euros par an

Durée: 2 ans

Pratique en entreprise obligatoire

Plus d'informations : 0800 85 210 - info@efp.be

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accompli au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes :

- 4ème année secondaire réussie en général, technique ou artistique (CESI)
- 6ème année secondaire professionnelle réussie (CE6P ou CQ6P)
- Certificat d'apprentissage
- Examen d'admission