Négociant | Négociante en véhicules d'occasions

Conseillez et informez pour revendre des véhicules

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.

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 maitrisez 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.

Visite de l'atelier

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 qualités 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 qualités devez-vous développer pendant votre formation ?

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

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 maitrisez 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 qualités 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 qualités 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:

Horaire:

Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés.

- 1ère année : les jeudi et vendredi (cours professionnels) 18h à 21h30 + le mardi (cours de gestion) 18h à 21h30
- 2ème année : les lundis soir (18h à 21h30) et quelques autres soirs + gestion (1 soir/semaine)

Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine).

Pratique en entreprise

Vous devrez être occupé dans la profession pour laquelle vous vous formez soit :

- En concluant une convention de stage rémunérée avec une entreprise formatrice
- En étant sous contrat de travail dans le métier pour lequel vous vous formez

D'autres modalités d'accès à la pratique professionnelle peuvent toutefois être admises, sous conditions définies, notamment pour les personnes sous contrat de travail, et ce afin de garantir

l’acquisition du volume minimal de pratique professionnelle requis.

Le référent est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

Certification

A l'issue de la formation, vous obtenez le diplôme de « Chef d’entreprise Négociant en véhicules d’occasion ».

DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme chef d'entreprise et certificat de gestion

Prix: 325 euros par an

Durée: 2 ans

Stage: Stage pratique en entreprise obligatoire pour chaque année de formation

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
Avant de vous inscrire, vous devrez suivre une séance d'info en vidéo.