

Objectifs de la formation

- Conseiller et accompagner des clients potentiels dans le secteur de l'automobile.
- Commercialiser des produits et des services associés à la vente automobile en maîtrisant les spécificités de ce secteur.
- Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

Modalités d'évaluation du diplôme

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long du parcours pédagogique, l'apprenant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Moyens et Méthodes mobilisés

- **Humains** : équipe de formateurs experts dans leur domaine (général et professionnel) dont certains issus du monde de l'entreprise.
- **Pédagogiques** : présentiel théorique et pratique.
- **Distanciel** : utilisations des outils numériques.
- **Techniques** : salle informatique ou Ipad.
- **Accompagnement** : petits effectifs, Suivi personnalisé de la formation et de l'apprentissage en entreprise. Référent handicap et mobilité internationale.

Durée - Délai d'accès

- **12 mois** en alternance en entreprise et au centre de formation.
- 571h dont 44h de parcours spécialisé.
- **1 session par an.**
- Tests de positionnement, dossier de candidature et entretien.
- Admission définitive à la signature du contrat.

Public et Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 :

- BTS Commerce international; MCO; NDRC; GTLA... ou Titre Pro de niveau 5.
- Dérogation possible pour les niveaux 4 à condition de justifier d'une expérience significative commerciale.
- Pratique de l'Anglais obligatoire et maîtrise parlé/écrit du français



Indicateurs de résultats

Ouverture septembre 2024

Plus d'informations sur le site France Compétences

Tarifs

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France compétences.

Les débouchés

- Commercial secteur automobile
- Conseiller commercial automobile
- Gérant de société
- Responsable d'une concession automobile
- Poursuite d'études possibles en MASTER ou MASTERE

Référent handicap

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Adaptation des moyens de la prestation possible.

- Mise en relation avec le référent handicap

Mme Véronique LEGRAND au **05.49.50.34.19**

Mail : secretariat-cf@isaac-etoile.fr

Conditions d'accès et candidature

- Entretien et tests de positionnement.
- Prise de rendez-vous avec **Mme SOKI** : s.soki@isaac-etoile.fr

Contenu et validation de la formation

➔ Enseignement professionnel

- **Marketing opérationnel et stratégique**

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial; gérer la relation client.

- **Vente automobile**

Maîtriser les spécificités du secteur automobile pour commercialiser des véhicules, des produits et des services associés.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utiliser les outils du webmarketing et créer un site internet.

- **RSE**

Contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions de l'entreprise en concertation avec les parties prenantes.

- **Communication opérationnelle et stratégique**

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média.

- **Législation et Ressources Humaines**

Intégrer la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques de vente**

Assurer les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales.

- **Communication et management**

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management

- **Gestion Financière et culture entrepreneuriale**

Savoir analyser des documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Conduite de projet**

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel prenant en compte les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

➔ Méthodes et moyens mobilisés supplémentaires

- Semaine d'insertion professionnelle.
- Anglais professionnel (préparation au passage du TOIEC possible).
- Mises en situation professionnelle.

➔ Les plus d'ISAAC

- Logements en résidence et restauration possibles sur le site du CFA.
- Accompagnement personnalisé dans la recherche d'entreprise.
- Accompagnement dans les démarches administratives.
- Mise à disposition gratuitement de la suite Office 365.
- IPAD et salle informatique.