

GNFA

AU SERVICE
DE L'AUTOMOBILE
ET DE LA MOBILITÉ



+ QU'UNE FORMATION

TROUVEZ VOTRE METIER



DEVENEZ

**CONSEILLER DE
VENTE CONFIRMÉ
PIÈCES DE RECHANGE
ET ACCESSOIRES**

EN ALTERNANCE

AU VÉHIPOLE DE DINAN

Renseignements et inscriptions www.gnfa-alternance.com



GNFAauto



gnfa.alternance

CQP CONSEILLER DE VENTE CONFIRMÉ EN PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

Le **Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)** est une certification créée et validée par les professionnels de la Branche des Services de l'Automobile. Il est régulièrement modifié et adapté aux évolutions des métiers et des qualifications. Intégrer une formation en alternance avec le GNFA, c'est l'assurance d'être formé par des professionnels.

PROFESSIONNALISME ET EXPÉRIENCE

Méthodique et ordonné, vous aimez la technique automobile et les relations humaines. Être Conseiller de Vente Confirmé en Pièces de Rechange et Accessoires (PRA), c'est travailler en équipe, représenter un constructeur ou un réseau de distribution, être en contact avec la clientèle.

Au cours de votre formation, vous passerez plus de 2/3 de votre temps en entreprise. Votre expérience s'appuiera sur les responsabilités effectives que vous aurez exercées : votre entrée dans la vie active en sera accélérée.

CONDITIONS DE RECRUTEMENT

Vous bénéficiez des conditions vous permettant d'accéder à un contrat de professionnalisation, vous cherchez un contrat de travail rémunéré. Vous êtes titulaire ou de niveau CAP/BEP/BAC Pro dans les domaines Commerce - Vente - Magasinier - Maintenance VI ou Auto.

OBJECTIFS DE FORMATION

Le but de cette formation est de vous préparer aux techniques professionnelles qui vous permettront de :

- ✓ Réaliser la commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente (comptoirs atelier / magasin / en boutique et à distance,...)
- ✓ Réaliser les activités de magasinage (stockage, réception, expédition,...)
- ✓ Organiser l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise et participer à la gestion des stocks

RECONNAISSANCE

Une prime d'intégration vous est versée à l'issue du 12e mois suivant l'embauche en CDI par l'entreprise formatrice, pour les jeunes ayant obtenu la certification.

Le CQP vise la qualification dénommée en Convention Collective :

- ✓ Magasinier-Vendeur Confirmé Pièces de Rechange et Accessoires
- ✓ Conseiller de Vente Confirmé P.R.A.
- ✓ Vendeur Boutique Confirmé P.R.A. et se classe à l'échelon 9

VALIDATION DE LA FORMATION ET OBTENTION DU CQP

Un CQP est constitué de plusieurs modules devant tous être validés. En cas d'échec, le candidat dispose de 5 années pour valider les modules manquants et obtenir la certification.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

GNFA Agence Bretagne
Christophe CAPLET
14 rue de Plélo
35000 RENNES
Tél. 02 22 74 14 90
rennes_agence@gnfa-auto.fr
www.gnfa-alternance.com



DURÉE ET DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Formation en alternance de 13 à 14 mois, dont 1 semaine par mois en centre de formation

Conseil et vente des PRA dans un espace de vente	165 h
<ul style="list-style-type: none"> - Accueillir et identifier la demande du client dans un espace de vente PRA - Conseiller et argumenter sur les produits PRA VP adaptés à la demande client - Conseiller et argumenter sur les produits PRA VI adaptés à la demande client - Conseiller et argumenter sur les produits PRA Motos adaptés à la demande client - Réaliser des ventes PRA complémentaires et additionnelles - Facturer et conclure la vente PRA - Mettre en valeur les produits PRA dans l'espace de vente 	
Conseil et vente des PRA au téléphone	150 h
<ul style="list-style-type: none"> - Accueillir et identifier la demande PRA du client au téléphone - Conseiller et argumenter sur les produits PRA VP adaptés à la demande client - Conseiller et argumenter sur les produits PRA VI adaptés à la demande client - Conseiller et argumenter sur les produits PRA Motos adaptés à la demande client - Réaliser des ventes PRA complémentaires et additionnelles - Argumenter la proposition commerciale vente PRA - Facturer et conclure la vente PRA 	
Traitement des commandes PRA	130 h
<ul style="list-style-type: none"> - Renseigner une proposition de commande PRA - Traiter les réclamations des clients PRA 	
Réception, stockage et préparation de commandes	100 h
<ul style="list-style-type: none"> - Réceptionner physiquement une commande - Préparer et expédier une commande - Stocker les produits - Réaliser le piquage des produits 	
Préparation à l'entretien avec le jury	7 h
Régulation pédagogique	35 h
Temps d'épreuves par candidat	3 h
Durée totale	590 h

STATUT ET RÉMUNÉRATION

Vous profitez des avantages liés au contrat de professionnalisation : vous êtes considéré(e) comme salarié(e) en formation, bénéficiez de l'assurance sociale et êtes rémunéré(e) selon votre âge ainsi que votre niveau de formation.

BÉNÉFICIAIRES	DROIT GÉNÉRAL	Au moins Titulaires d'un diplôme (bac pro) ou titre professionnel de niveau IV
% du SMIC*		
- de 21 ans	55 % (824,16 €)	65 % (974,01 €)
de 21 à - 26 ans	70 % (1048,93 €)	80 % (1198,78 €)
26 ans et +	100 % (1498,47 €)	

* Au 1er Janvier 2018, le montant du SMIC est de 9,88 euros bruts soit 1498,47 euros bruts mensuels sur la base de la durée légale de 35h hebdomadaires