

Objectifs de la formation

- Conseiller et accompagner des clients 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 appréciations de l'équipe pédagogique.
- Bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs 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 européenne.

Durée - Délai d'accès

- **12 mois** en alternance en entreprise et au centre de formation.
- 469h dont 35h 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



Habilitation Mars 2024



Indicateurs de résultats

Ouverture septembre 2024

Plus d'informations sur le site France Compétences

Tarifs

Gratuit pour l'alternant.

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 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 Jean-Marie** : c.jeanmarie@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

- Logement possible en internat et restauration 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.