

# CQP Conseiller de Vente Confirmé Pièces de Rechanges et Accessoires

1 session/an de 18 semaines  
en contrat de professionnalisation

## UNE FORMATION QUALIFIANTE, LE CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE



MAJ 18/02/21



### ■ Objectifs

Le conseiller de vente confirmé en pièces de rechange et accessoires (CVCPPRA) :

- accueille et écoute le client (professionnel ou particulier) en identifiant sa demande
- conseille, propose et argumente sur les produits adaptés à la demande client (soit VP, soit VL ou motos en fonction de la situation du candidat)
- réalise des ventes complémentaires et additionnelles
- répond aux réclamations des clients et fournisseurs

Les pièces de rechange et accessoires représentent une ressource financière pour les entreprises au même titre que la vente de véhicules par l'attaché commercial. Il a donc une fonction commerciale importante dans l'entreprise.

Dans sa relation avec l'atelier :

- il contrôle les mouvements des pièces, produits, accessoires,
- passe les commandes de réapprovisionnement,
- réceptionne, vérifie et enregistre les livraisons.

Suivant son entreprise d'accueil, il pourra se spécialiser dans la commercialisation des pièces et accessoires du véhicule particulier, du véhicule industriel ou de la moto.

### ■ Programme

#### A - Activités techniques et commerciales :

Réalisation d'activités de magasinage et de vente de pièces de rechange, produits et services :

- Réception / stockage / expédition des marchandises :
  - contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits,
  - enregistrement des références,
  - préparation des commandes,
- Commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente (comptoirs atelier / magasin / en boutique et à distance...) :
  - recherche de références,
  - facturation / encaissement,
  - conseils techniques portant sur le choix / l'utilisation / le montage de produits et accessoires,
- Propositions de modalités de financement,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- Contribution à la promotion des produits et services de l'entreprise, réalisation de ventes complémentaires.

#### Lieu de formation

**CMA LOIRET - Service formation continue**  
44 rue du Faubourg Bourgogne • 45000 ORLEANS  
☎ 02 38 68 08 68 • [www.cma45.fr](http://www.cma45.fr)

## **B - Activités de gestion et d'organisation :**

- Participation à la gestion des stocks,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Commandes de produits auprès de fournisseurs,
- Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale,
- Réalisation des inventaires, - application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

## **C - Particularités :** Conseiller de vente confirmé P.R.A. / vendeur boutique confirmé P.R.A.

- Aménagement et animation de lieux de vente : implantation, signalétique, étiquetage...
- Secteur démolisseur : référencement de pièces de rechange, participation à la vente, à l'achat de véhicules accidentés, contrôle de l'état des véhicules.

## **■ Conditions d'exercice de l'activité et qualités requises**

Le conseiller de vente confirmé en pièces de rechange et accessoires (CVCPRA) doit être capable de conseiller et de vendre des pièces par téléphone comme au sein de l'espace de vente. Il travaille avec des logiciels spécialisés qui lui permettent d'identifier les pièces adaptées aux véhicules, de s'assurer de leur disponibilité, d'enregistrer les commandes et de procéder à la facturation client.

L'activité se déroule principalement dans un espace de vente situé à proximité de l'atelier de maintenance, dans des concessions et des centres automobiles. Il peut également travailler chez des distributeurs stockistes.

## **■ Public concerné : tout public répondant aux prérequis suivants**

Être titulaire ou avoir le niveau baccalauréat général, technologique ou professionnel

OU être titulaire ou de niveau CAP carrossier ou vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles ou maintenance véhicules industriels

OU tout autre candidat ayant satisfait aux tests d'aptitude et de motivation mis en œuvre par l'organisme de formation

## **■ Modalités et parcours pédagogique de la formation**

- **590 heures de cours en centre de formation : 18 semaines (35h max./semaine)**
- **34 semaines (35h/semaine)**

## **■ Coût total : devis sur demande.**

## **■ Financement**

Pour plus d'informations sur ce dispositif et/ou sur les autres modalités de financement/prise en charge, contactez notre conseillère.

## **■ Débouchés professionnels**

La profession offre de nombreuses opportunités, donc aucune difficulté à trouver un emploi. Avec de l'expérience, il peut créer ou reprendre une entreprise.

## **■ Méthodes et moyens pédagogiques**

Mise en situation professionnelle en magasin pédagogique pour la pratique. Pédagogie active faisant appel à la participation des stagiaires et aux échanges de pratiques vus dans les entreprises d'accueil. Alternance d'apports théoriques en salle de cours et d'exercices pratiques en lien avec les situations professionnelles des stagiaires.

■ **Documents remis** : fiches diagnostic, supports et synthèses de cours.

## ■ **Formateurs**

- **Damien de COLIGNY** : formateur technologie automobile (BTS MAVA)
- **Georges SANTOS** : formateur travaux pratiques et technologie (brevet maîtrise automobile)
- **Thomas LANSON** : formateur technologie automobile (BAC PRO maintenance automobile)
- **Delphine TINDEL** : formatrice en communication

## ■ **Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires**

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté. Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de stage.

Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle.

## ■ **Prise en compte de l'appréciation des stagiaires**

A l'issue de la formation, chaque stagiaire complète une enquête de satisfaction sur le déroulement de la formation. A partir des enquêtes, un bilan pédagogique synthétique de la formation est établi. Une enquête de satisfaction en ligne est également à remplir via un outil externe de la société HORIZONTAL SOFTWARE.

■ **Taux d'appréciation** non estimable car 1ère session en 2021.

## ■ **Des formations pour tous**

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Référent handicap formation continue CMA Loiret : Elodie GUIET.



## ■ **Livret d'accueil et règlement intérieur**

Il est remis au stagiaire un livret d'accueil avec le règlement intérieur en début de formation. Ce règlement est affiché à la cafétéria et dans le hall d'accueil.

## ■ **Evaluation/validation du diplôme**

### **Taux de réussite à l'examen/d'insertion professionnelle**

La formation est validée par l'obtention du CQP Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires, diplôme de branche professionnelle (code RNCP : 20614). Le taux de réussite à l'examen 2020 n'est pas connu car il s'agit d'une première session de formation.

## ■ Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins. Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

## ■ Contact

CMA LOIRET - Service formation continue  
44 rue du Faubourg Bourgogne 45000 ORLEANS  
N° SIRET : **130 027 980 000 23**  
N° déclaration d'existence : **24450381045**

**+ d'info**

**Florent CREVET ☎ 06 88 20 26 80**

**✉ [f.crevet@cfacm45.fr](mailto:f.crevet@cfacm45.fr)**