

UPSA/AGVS – LA VOITURE, NOTRE PASSION.

UPSA/AGVS
Mittelstrasse 12, case postale 5232, CH-3001 Berne
Tél. +41 (0)31 307 15 15, fax +41 (0)31 307 15 16
info@agvs.ch, www.agvs.ch



Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Conseiller-ère de vente automobile avec brevet fédéral

Une formation continue modulaire en cours de l'emploi



Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz



Plus de proximité client. La marche avant pour votre carrière.

Nouveaux modèles, innovations techniques et nouveaux désirs exprimés en permanence par le client: Celui qui reste dans le coup dans la branche automobile et qui rafraîchit régulièrement ses connaissances, a de meilleures chances sur le marché du travail et éprouve plus de plaisir à exercer son métier.

Une formation continue dans la branche automobile offre des perspectives d'avenir intéressantes, doublées d'opportunités de développement et de carrières attractives pour les personnalités qui, dans la vie, enclenchent la marche avant.

L'UPSA, Union professionnelle suisse de l'automobile, vous soutient avec des formations continues de type modulaire qui sont certifiées par le label de qualité EduQua. La formation continue s'adapte sur mesure aux besoins et aux possibilités individuelles.

Vous en apprendrez plus sur les métiers de la branche automobile et sur la formation continue de **conseiller de vente automobile avec brevet fédéral** dans les pages suivantes ou sur le site Internet www.metiersauto.ch.

Enclenchez la marche avant. Nous vous souhaitons beaucoup de succès!

UPSA, Union professionnelle suisse de l'automobile

Cette brochure a été publiée en octobre 2008.

Editeur : Secrétariat de l'UPSA Berne
Commandes supplémentaires par téléphone au +41 (0)31 307 15 15
Ou par e-mail : info@agvs.ch

Concept et réalisation : Communication de l'UPSA
En collaboration avec Viva AG für Kommunikation

Photos :
Page de titre ; Phil Müller, photographe, Zurich
Contenu : Michael Stahl, Stahl Photographie, Oberwil bei Büren

Photos réalisées dans le garage de l'UPSA :
Emil Frey AG, Autocenter Berne, Ostermundigen

Impression : Schär Thun AG, Uetendorf

Tirages : 6000 ex. en allemand / 2000 ex. en français

Réf. article : 1798

Pour en faciliter la lecture, la forme masculine a été retenue dans cette brochure. La forme féminine est sous-entendue.



Formation professionnelle supérieure

Notre formation continue d'un nouveau concept pour Conseiller de vente automobile avec brevet fédéral vous donne des compétences actuelles et nécessaires pour gérer les exigences complexes dans le commerce automobile moderne. Ce titre est protégé. Les détenteurs du certificat sont enregistrés auprès de l'Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie (OFFT).

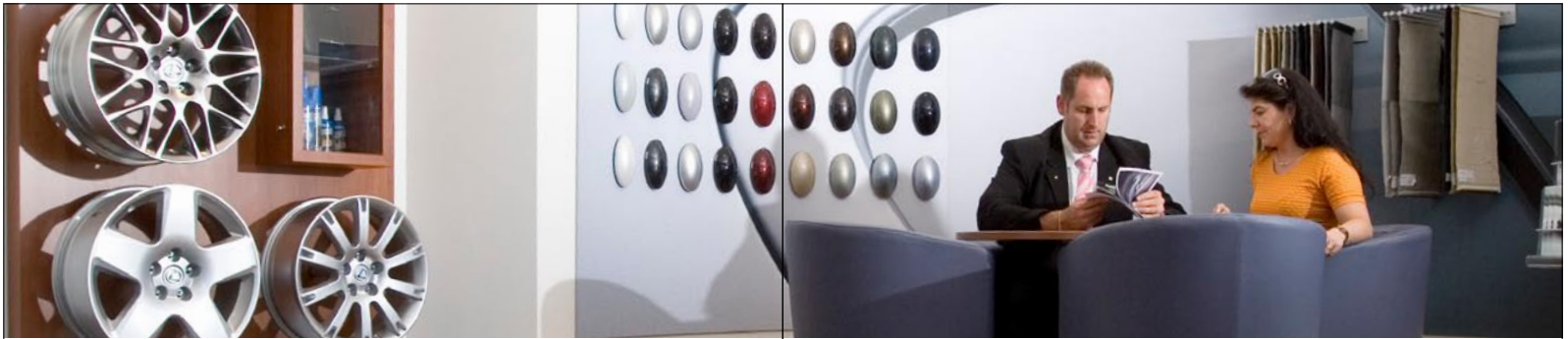
En tant que conseiller de vente automobile, vous êtes un interlocuteur largement informé et flexible, pour servir une clientèle de plus en plus exigeante. Cette formation continue, actuelle et ciblée, vous transmet le bagage nécessaire pour réfléchir et agir en économiste d'entreprise, orienté vers le marché, dans la pratique de la vente au quotidien. Vous agissez en tant que conseiller de mobilité et de financement.

Dans ce cours qui s'étend sur un an, un accent particulier est mis sur le développement de la personnalité. De plus, nous vous enseignons des connaissances avancées en management de base. Vous acquérez la capacité de prendre en charge de multiples fonctions de vente au sein de la branche automobile. Vous apprenez à mettre en œuvre les connaissances acquises dans la pratique professionnelle au quotidien.

La formation continue vous prépare de façon efficace à l'examen professionnel fédéral. En tant que conseiller de vente automobile, vous avez le droit de vous présenter à des cours de formation plus avancés ainsi qu'à des examens supérieurs spécialisés (p.ex. celui de directeur commercial avec diplôme fédéral).

Conditions préalables à la formation

Pour devenir un **conseiller de vente automobile** couronné de succès, vous devez montrer du plaisir et de l'intérêt envers les véhicules, les gens et l'activité de conseil et de vente. Vous avez une apparence soignée et sympathique, un esprit d'équipe développé et communiquez de manière sûre et compétente. Vous êtes consciencieux au travail, prenez des initiatives et disposez d'une motivation et d'une volonté au-dessus de la moyenne. De plus, vous possédez des connaissances informatiques de base en Word et Excel.



Les étapes de formation et leurs objectifs

Module 1: Psychologie de la vente et formation de la personnalité

- se présenter avec assurance et de manière convaincante
- connaître les bases psychologiques du comportement du client

Module 2: Méthodologie de la vente et la communication en matière de vente

- appliquer de manière ciblée la méthodologie de la vente et la tactique d'entretien
- réagir correctement lors d'entretiens délicats

Module 3: Administration et informatique

- appliquer correctement les moyens de communication actuels
- optimiser les déroulements administratifs à l'aide de l'informatique

Module 4: Organisation du travail et organisation d'entreprise

- appliquer sa propre technique de travail de façon optimale et ciblée
- exécuter rationnellement les tâches nécessaires dans le domaine de responsabilité

Module 5: Comptabilité

- appliquer la comptabilité pour solutionner des cas réels dans le commerce automobile
- type de calcul et calculs des marges sur coûts variables

Module 6: Droit et assurances

- connaître les cohérences juridiques et les contrats dans la branche automobile
- connaître les modalités de la législation en matière de concurrence commerciale, d'assurances et de responsabilité du fait des produits

Module 7: Connaissance des produits en relation avec la vente

- acquérir des connaissances appropriées à la vente et à la technique automobile
- présenter de manière conforme aux techniques de vente, l'utilité pour le client et les avantages d'un véhicule

Module 8: Pratique du marketing et marché de l'automobile

- traiter le propre marché de vente de manière ciblée et systématique
- mettre en pratique les instruments de marketing du garage de manière orientée vers le marché et vers la clientèle
- utiliser au quotidien les réflexions des importateurs en matière de marketing
- reconnaître l'importance économique du marché de l'automobile suisse

346 leçons au total

Examens des modules 1 à 8

Au cours de cette formation, chaque module s'achève par un examen.

Une attestation est délivrée pour chaque module réussi.



Conditions d'admission aux examens

Est admis à l'examen (selon art. 8 du règlement) celui

- qui possède le certificat fédéral de capacité d'une formation initiale (apprentissage) ou une autre attestation au moins équivalente et
- qui après sa formation initiale, a travaillé au moins deux ans dans la vente automobile en Suisse ou bien
- qui, sans processus de qualification réussi (examen de fin d'apprentissage), peut justifier de 7 ans de pratique (en Suisse), dont au moins 4 ans dans la vente automobile
- qui peut prouver avoir réussi les examens des 8 Modules et
- qui a payé les frais d'examens dans les délais requis.

Examen final

L'examen final se compose d'épreuves intermodulaires. Il dure 1,5 jour, teste l'application des connaissances validées aux examens modulaires et comprend les matières suivantes:

- un examen écrit interdisciplinaire
- un examen pratique interdisciplinaire qui correspond au travail quotidien du conseiller de vente automobile.

Titre

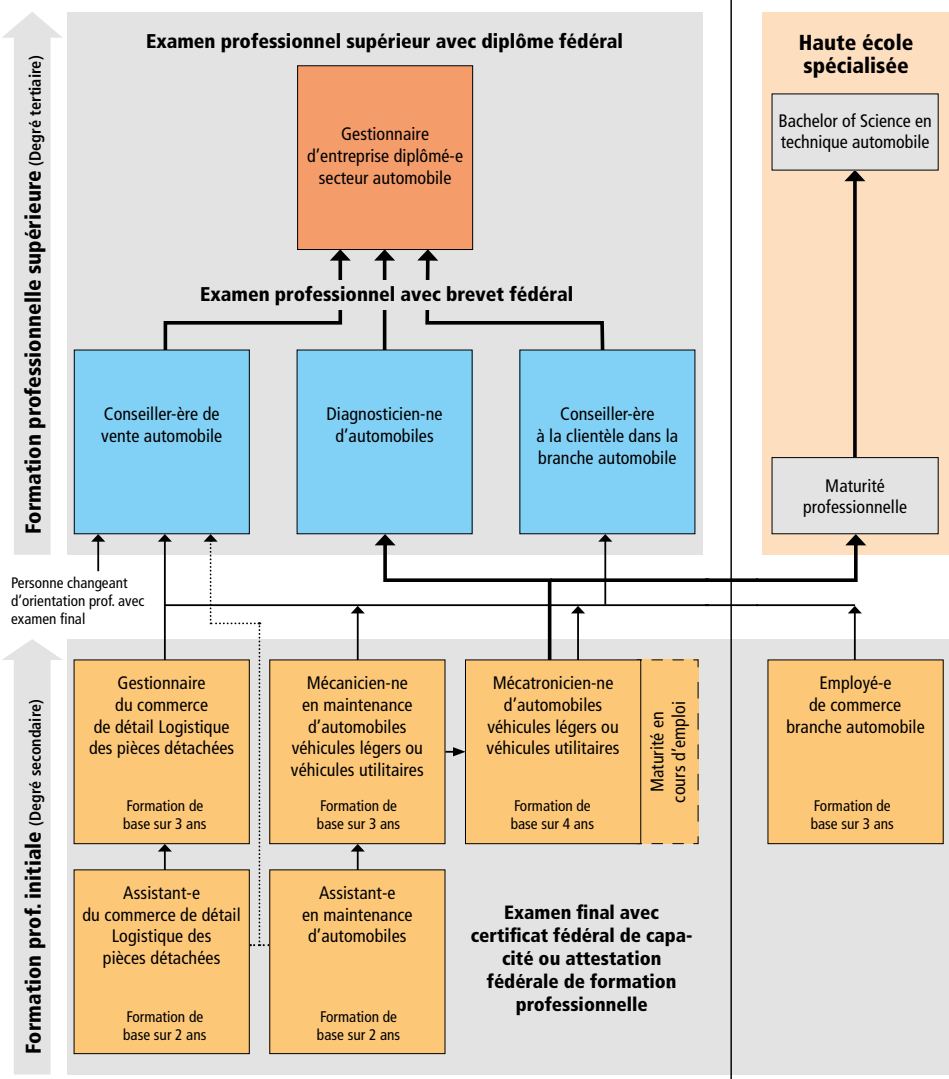
Celui qui réussit l'examen professionnel fédéral, a le droit de porter le titre de **«Conseiller-ère de vente automobile avec brevet fédéral»**.

Autres indications sur le cours

Lieux des cours: vous trouverez les lieux actuels des cours (écoles) sous www.metiersauto.ch, rubrique «Formation et formation continue», sous-rubrique «Formation professionnelle supérieure».

Durée des cours: 2 semestres, en cours d'emploi

Pour des informations plus détaillées sur la formation de conseiller de vente automobile, veuillez vous adresser à l'UPSA, Union professionnelle suisse de l'automobile, tél. +41 (0)31 307 15 15 ou à l'école correspondante.



Polyvalence du système de formation et de formation continue de la branche automobile

La branche de l'automobile permet de planifier sa carrière au fil des années en fonction de la formation initiale choisie. On fait la distinction entre la formation professionnelle initiale et la formation professionnelle supérieure. Le système est très perméable. Selon leurs qualifications, toutes les personnes en formation disposent ainsi de plusieurs solutions pour accroître leurs compétences et obtenir des diplômes reconnus au niveau fédéral. Les personnes ont elles aussi la possibilité de suivre une formation continue de l'UPSA. L'obtention d'une maturité professionnelle ou d'une maturité gymnasiale avec formation initiale écourtée permet également de suivre des études de «Bachelor» en technique automobile.