

➤ Appellation

Concessionnaire

➤ Définition

Le concessionnaire travaille dans les entreprises telles que showroom, agence, concession. C'est un commercial, il vend des véhicules. Il analyse les besoins de ses clients, il les conseille et les guide vers le véhicule le plus adapté à leur quotidien ou à leurs activités professionnelles. C'est un passionné d'automobile qui connaît ses produits.

➤ Accès à l'emploi métier

Cet emploi est accessible après le suivi d'un CAP vendeur-magasinier automobile, licence pro automobile, BTS « négociation relation client » ou « technico-commercial ».

➤ Missions

Ses missions consistent à conseiller et guider ses clients pour l'achat d'un véhicule.

➤ Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none">○ Accueillir un client○ Etudier une demande client○ Renseigner un client○ Proposer produit adapté à la demande du client○ Etablir un contrat de vente○ Informer le client sur les modalités de vente○ Vérifier les éléments avant réception du véhicule○ Organiser un planning de rendez-vous○ Entretien d'un espace de vente○ Planifier les réceptions de véhicules○ Identifier les besoins du client○ Établir un compte rendu de vente○ Entretien d'une relation client	<ul style="list-style-type: none">○ Connaître les caractéristiques des véhicules selon les constructeurs○ Savoir les fiches techniques des véhicules.○ Connaître les normes environnementales○ Avoir connaissance des réglementations en vente de véhicule

➤ Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none">○ Démonter et monter les éléments qui composent le véhicule○ Planifier l'activité du personnel○ Former du personnel à des techniques de vente	<ul style="list-style-type: none">○ Connaître les caractéristiques des véhicules de collection○ Connaître les caractéristiques des véhicules industriels

<ul style="list-style-type: none"> ○ Réaliser un suivi de clientèle ○ Contrôler la réalisation d'une vente ○ Définir les besoins en approvisionnement ○ Réaliser une gestion comptable ○ Préparer un véhicule pour la livraison 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Connaître les caractéristiques des véhicules utilitaires ○ Connaître les caractéristiques des outils de rénovation de carrosserie ○ Connaître les normes qualité ○ Maîtriser les techniques de management ○ Maîtriser la gestion administrative ○ Maîtriser les techniques commerciales
--	--

➤ Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ○ Concession automobile ○ Showroom ○ Agence ○ Garage automobile 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Automobile ○ Véhicules industriels ○ Véhicules particuliers 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Travail en salarié

➤ Formations nécessaires

Les formations nécessaires pour devenir concessionnaire sont :

<ul style="list-style-type: none"> ○ CAP vendeur-magasinier automobile, licence pro automobile ○ BTS négociation relation client ○ BTS technico-commercial
