



# CONSEILLER DE VENTE

OPTION PIÈCES DE RECHANGE  
ET ACCESSOIRES AUTOMOBILE

NIVEAU 4

Diplôme reconnu par l'État.



Public 

À partir de 16 ans.

Prérequis 

Niveau CAP Mécanique ou  
Carrosserie  
Connaissances et pratique de  
la mécanique / carrosserie

Financement  
de la formation 

Pris en charge par  
l'entreprise et/ou l'OPCO.

Rémunération 

Entre 27% et 100%  
du SMIC.

Durée et date 

14 mois

Inscription 

Sur dossier de candidature  
après inscription sur  
[campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com)

+ test de positionnement  
+ entretien

## LE MÉTIER

- Activités techniques et commerciales : réalisation d'activités de magasinage et de vente de pièces de rechange, produits et services.
- Activités de gestion et d'organisation

## LES OBJECTIFS

Être capable de :

- Accueillir et conseiller le client
- Maîtriser les techniques de vente, y compris vente additionnelle et complémentaire
- Gérer les conflits et les réclamations
- Gérer les commandes : préparation, réception, relances
- Gérer les stocks
- Gérer la démarque
- Organiser de façon optimale les rayons et le magasin
- Maîtriser techniquement les produits
- Gérer la facturation
- Organiser de façon optimale les rayons et le magasin
- Maîtriser techniquement les produits

## LA FORMATION

L'apprentissage du métier est actif et se fait par des mises en situation pratiques et concrètes dans les ateliers, en binôme ou individuellement.

Les matériels mis à disposition sont ceux que l'on trouve dans les entreprises actuelles de réparation des carrosseries de véhicules automobiles.

Les difficultés d'apprentissage sont prises en compte par la mise en place de réponses collectives ou personnalisées.

## LES AVANTAGES

Cette formation permet d'acquérir un premier niveau sur les compétences commerciales et gestion, profil très recherché par le secteur auto mobile.

## LE PROGRAMME

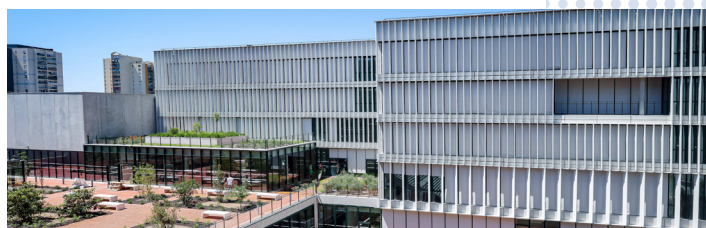
- Communication interpersonnelle
- Techniques de vente (y compris vente additionnelle et complémentaire)
- Gestion de stocks et des démarques
- Réalisation d'un inventaire
- Merchandising
- Gestes et postures au poste de travail
- Accueil téléphonique
- Gestion et facturation
- Passation de commandes et suivi

## LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente - pièces de rechanges et accessoires
- Magasinier vendeur PRA - pièces de rechanges et accessoires
- Vendeur boutique PRA - pièces de rechanges et accessoires

## LES POURSUITES

- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BAC+ 2 Logistique
- CTC Conseiller Technicien Cycle



## LES + DU CAMPUS

- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité  
(bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile
- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus

## LE CENTRE DE FORMATION

Depuis plus de 50 ans, l'IFA CSM, en lien étroit avec les professionnels, forme près de 600 apprenants par an sur des formations allant du CAP au BTS en passant par les certifications professionnelles de la branche et du Ministère du Travail.

Le centre possède de multiples salles connectées, un centre de ressources et 1500m2 d'atelier.

**IFA**  
Institut de Formation  
Automobile

**CSM**  
Campus Sud des Métiers



Hania Mokhtari  
hania.mokhtari@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 20

Campus Sud des Métiers  
Institut du Commerce et des Services  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience