

# TITRE À FINALITÉ PRO CVPRA

## CONSEILLER DE VENTE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES



**NIVEAU 4**



Découvrez  
la formation



**71%**

Taux de réussite  
moyen

**74%**

Taux d'insertion  
à 6 mois

**64%**

Taux de satisfaction  
apprenants

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 15 ans.

### PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en carrosserie ou mécanique.

### DURÉE ET DATE

**1 an.**  
D'octobre à octobre.

### TARIF PAR ANNÉE

~~10-235€~~ **GRATUIT\***

*\*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.*

### SALAIRE DE L'APPRENTANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)\*.

*\*Sauf convention collective plus avantageuse.*

### ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de candidature complet sur le site **campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 4**

Code RNCP : 36221

Certificateur : Association Nationale Formation Automobile

Date d'échéance : 25/02/2027

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 2 semaines entreprise.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

### LES OBJECTIFS

- Accueillir et conseiller le client
- Maîtriser les techniques de vente
- Gérer les conflits et les réclamations
- Gérer les commandes et les stocks
- Organiser de façon optimale les rayons et le magasin

### PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- 1 000 m<sup>2</sup> d'ateliers à la pointe de la technologie
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

## LE PROGRAMME

### Conseil et vente de pièces de rechange et accessoires

- Accueillir, écouter et étudier le besoin du client
- Présenter les produits et apporter un conseil adapté
- Argumenter une proposition commerciale, conclure et facturer la vente
- Aménager l'espace de vente

### Traitement des commandes

- Renseigner une proposition de commande via le logiciel dédié
- Satisfaire les clients et fournisseurs en répondant aux réclamations

### Réception, stockage et préparation de commandes

- Réceptionner une commande pour contrôler la conformité quantitative et qualitative
- Préparer une commande
- Organiser l'espace de stockage pour optimiser la surface
- Réaliser le piquage des produits en conformité avec le bon de stockage de vente et à la gestion des stocks

## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires
- Magasinier vendeur pièces de rechange et accessoires
- Vendeur boutique pièces de rechange et accessoires

## LES POURSUITES

- Gestionnaire d'Unité Commerciale (Bac+2)
- BTS Management Commercial Opérationnel (Bac+2)
- Insertion professionnelle immédiate

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Octobre

## SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## LA FILIÈRE IFA AU CAMPUS

La filière IFA offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique sur des **plateaux techniques de pointe, uniques dans les Alpes-Maritimes** pour se former aux métiers de la **mécanique auto, moto, cycle et transport routier** ; de la **carrosserie** et de la **peinture automobile**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

**IFA**  
Institut de Formation  
Automobile

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

**Hania MOKHTARI**  
Chargée de Relation Clients Apprenants/Entreprises  
hania.mokhtari@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 20 | 06 80 56 54 98

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice  
campussuddesmetiers.com



**Qualiopi**  
processus certifié  
  
RÉPUBLIQUE 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