



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
+ 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