

TFP Conseiller de Vente Pièces de Rechange et Accessoires

N° RNCP : 36221

Niveau 4

Alternance



LES OBJECTIFS

- Assurer des activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits destinés aux véhicules sur l'un des lieux de vente de l'entreprise
- Assurer la vente et le conseil technique à distance, en particulier par téléphone, notamment dans des domaines de technologie complexe



DURÉE DE LA FORMATION

- **Durée :** Cursus de 12 mois
- **Rythme d'alternance :** 34 semaines en entreprise et 18 semaines au Campus par an (oct. 2023 - sept. 2024)



PRÉ-REQUIS

Tout candidat dès 16 ans (dès 15 ans après la 3^{ème} sur dérogation) ayant satisfait aux tests de positionnement mis en place par l'organisme de formation.



LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire
5 rue Charles Péguy – 45000 Orléans



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Test de positionnement possible
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus



CAMPUS
des Métiers
et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 38 62 75 29 - campus45@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers45.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- Communication/vente
- Gestion
- Hygiène et sécurité
- Techno VP/VI/Moto

Activités en entreprise

- Commercialiser des PRA, produits et services sur les différents espaces de vente
- Facturer et encaisser
- Traiter des réclamations
- Établir des comptes rendus d'activités professionnelles
- Réaliser des commandes de produits auprès de fournisseurs
- Réceptionner, stocker, et préparer des commandes
- Gérer les stocks

Perspectives d'emploi

- Conseiller de vente confirmé PRA
- Vendeur boutique confirmé PRA
- Vendeur-magasinier confirmé PRA

ACCESSIBILITÉ

- ▶ Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen d'épreuves contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles :

2 mises en situation et 2 études de cas.



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents

