

ÊTES-VOUS PRÊT À PASSER LA VALIDATION DE VENDEUR AUTOMOBILE ?

**Actuellement, 7 personnes sur 10 obtiennent leur Titre de compétence.
Plus vous êtes informé, plus vous augmentez vos chances d'obtenir le Titre de compétence.**

Selon votre expérience, votre histoire, une première orientation est nécessaire afin d'augmenter vos chances de réussite à une épreuve de validation des compétences.

C'est pourquoi nous vous proposons, à travers ce questionnaire, de faire le point sur votre parcours. Si la validation des compétences est adaptée à votre situation, ce questionnaire vous permettra également de choisir les unités de compétences pour lesquelles vous avez le plus de chances de réussir.

Le métier de vendeur automobile est divisé en 2 unités de compétence.

QUESTIONS GÉNÉRALES

1. Avez-vous une expérience et/ou une formation dans le métier visé ?

- Oui : *la validation est possible.*
 Non : *la validation n'est pas une démarche envisageable pour le moment. Renseignez-vous plutôt sur les possibilités de formation.*

Si oui :

a) De quand date-t-elle ?

- d'1 an : *la validation est envisageable.*
 + d'1 an : *vérifiez que vos acquis sont toujours d'actualité.*

b) Cette expérience ou formation a-t-elle eu lieu en Belgique ?

- Oui : *la validation est envisageable.*
 Non : *la validation est envisageable mais vérifiez si votre façon de faire est semblable à ce qui est pratiqué en Belgique.*

2. Savez-vous lire, écrire, vous exprimer et suivre des consignes en français ?

- Oui : *la validation est possible.*
 Non : *c'est indispensable pour réussir l'épreuve.*

3. Connaissez-vous les formalités et démarches administratives liées à la vente de véhicules (rédaction de documents, vérification de documents, suivi de commande, réception, livraison, etc.) ?

- Oui : *la validation est possible.*
 Non : *c'est indispensable pour réussir l'épreuve.*

4. Connaissez-vous les modèles et les équipements de base des véhicules automobiles ?

- Oui : *la validation est possible.*
 Non : *c'est utile dans l'épreuve de validation.*

5. Connaissez-vous les techniques de vente et de négociation (analyse des besoins, argumentaire, etc.)?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *c'est indispensable de les connaître.*
6. Savez-vous gérer une objection d'un client ?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*
7. Connaissez-vous les éléments de base à contrôler lors de la reprise de véhicules ?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *ce sera évalué dans l'épreuve. Informez-vous.*

UNITÉ 1 : ASSURER LA VENTE DE VEHICULES NEUFS

Rappel de la tâche demandée lors de l'épreuve :

Après un temps de familiarisation avec l'environnement de l'épreuve, le matériel et les documents mis à sa disposition, le candidat réalise deux tâches distinctes :

- Premièrement, le candidat mène un entretien de vente sous forme de mise en situation professionnelle. Un client entre dans la concession. Le candidat doit l'accueillir, analyser et détecter ses besoins, l'informer et l'orienter vers le véhicule qui lui correspond le mieux. Il doit conseiller, argumenter et négocier une offre de prix, proposer des formules d'acquisition et des services annexes et établir un bon de commande.
- Deuxièmement, le candidat est invité, au travers d'un questionnaire, à démontrer sa connaissance du secteur au niveau des caractéristiques techniques de base des véhicules et des démarches administratives, liées à la réception, à la livraison d'un véhicule et à la reprise d'un véhicule usagé.

L'entretien de vente est filmé.

1. Connaissez-vous les divers services attachés à la vente de véhicules neufs?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*
2. Avez-vous déjà réalisé une offre de prix?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*
3. Connaissez-vous les démarches administratives à réaliser après la vente d'un véhicule ?
 - Oui : *la validation est possible.*
 - Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*

UNITÉ 2 : ASSURER LA VENTE DE VEHICULES D'OCCASION

Rappel de la tâche demandée lors de l'épreuve :

Après un temps de familiarisation avec l'environnement de l'épreuve, le matériel et les documents mis à sa disposition, le candidat réalise 3 tâches distinctes:

- Premièrement, le candidat mène un entretien de vente sous forme de mise en situation professionnelle. Un client entre dans le garage. Le candidat le prend en charge. Il l'accueille, écoute sa demande, analyse ses besoins et y répond le plus commercialement possible.
- Deuxièmement, le candidat procède à la livraison d'un véhicule au client, à nouveau sous forme de mise en situation professionnelle. Le client entre dans le garage pour venir chercher son véhicule. Le candidat l'accueille et lui livre le véhicule.
- Enfin, le candidat est invité à démontrer ses connaissances des aspects administratifs et légaux en lien avec la vente de véhicule d'occasion. Il devra répondre à un questionnaire à choix multiple de 20 questions et à une étude de cas portant sur la reprise de véhicules.

L'entretien de vente et la livraison du véhicule seront filmés.

1. Avez-vous une expérience et/ou une formation en vente de véhicules d'occasion ?

- Oui : *la validation est possible.*
- Non : *c'est conseillé pour réussir l'épreuve.*

2. Connaissez-vous les aspects administratifs et législatifs en lien avec la vente de véhicules d'occasion?

- Oui : *la validation est possible.*
- Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*

3. Connaissez-vous les divers services attachés à la vente de véhicules d'occasion ?

- Oui : *la validation est possible.*
- Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*

4. Avez-vous déjà effectué une livraison administrative et physique d'un véhicule d'occasion?

- Oui : *la validation est possible.*
- Non : *c'est nécessaire dans l'épreuve de validation*

Pour réussir les épreuves, vous devez faire preuve de sens commercial, d'empathie, en étant persuasif et convaincant dans le respect des consignes en vigueur.

Sachez que vous devrez vous présenter aux épreuves de validation en tenue soignée.