

Conseiller/-ière de vente automobile BF

vendre, conseiller, informer, négociateur

Lors de l'achat d'un véhicule, différents aspects doivent être pris en compte, car on veut finalement rouler avec durant quelques années. Les personnes qui achètent une voiture neuve ou d'occasion souhaitent donc bénéficier de conseils d'experts.

Les conseillers et conseillères de vente automobile travaillent dans des garages automobiles et vendent des voitures neuves et d'occasion. Ils conseillent les acheteurs potentiels, préparent les offres, concluent les contrats et tiennent les clients informés des dernières offres. Afin de pouvoir vendre les véhicules de manière convaincante, ils disposent de connaissances de base en matière de technologie automobile. Ils sont

également bien informés sur les assurances, le financement et les garanties et savent, grâce à leurs compétences psychologiques, comment faire l'offre idéale. En fonction des souhaits du client ou de la cliente, ils décrivent les avantages des modèles, encouragent un essai du véhicule et fournissent des informations sur les possibilités de reprise, l'aménagement intérieur et les performances environnementales.

Une fois la décision d'achat est prise, ils s'enquêtent des derniers souhaits d'équipement, du choix de la couleur, etc. et s'occupent de la conclusion du contrat ainsi que de la date de livraison.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que le conseiller de vente automobile puisse répondre aux besoins et aux souhaits d'un client, il prend des notes pendant l'entretien de vente d'une nouvelle voiture.
- ▶ Afin qu'une nouvelle cliente qui vient d'acheter un cabriolet apprécie le garage automobile pour lequel le conseiller de vente automobile travaille, il lui demande après l'achat si elle est satisfaite.
- ▶ Afin que la conseillère de vente automobile puisse également fournir des informations sur les détails techniques à un client potentiel qui souhaite tester une voiture, elle connaît parfaitement chaque modèle de véhicule.

Les faits

Admission En passant l'examen:
a) Formation professionnelle de base ou formation équivalente et au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans la vente d'automobiles ou;
b) 7 ans d'expérience professionnelle, dont 4 ans dans la vente d'automobiles en Suisse.
c) Dans les deux cas: avoir acquis les certificats de modules requis ou disposer des attestations d'équivalence.

Formation 3 semestres de cours modulaires, à temps partiel.
Remarque: Les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs Pour les conseillers et conseillères de vente automobile, les clients réguliers sont très importants. Entretien de bonnes relations avec eux est une passion. Ces professionnels aiment

le monde de l'automobile et les discussions de vente avec tous les détails qui vont avec.

Les aspects négatifs Dans ce métier, il arrive que l'on consacre beaucoup d'effort à l'entretien commercial et qu'au final, aucun achat ne soit effectué. Ou bien l'essai d'une voiture sur la route n'a servi qu'à donner à l'acheteur potentiel la possibilité de conduire le véhicule de son choix. Dans ce cas, il n'y a eu que des frais.

Bon à savoir Le conseiller et la conseillère de vente automobile, doivent gérer toutes les actions d'une vente de voiture de manière indépendante. Cela commence par l'acquisition du client, se poursuit par l'entretien de vente avec un essai du véhicule et des conseils complets, et s'étend jusqu'aux options de financement et au service de garantie.

Profil requis

	avantageux	important	très important
attitude confiante	■		
bonnes manières	■		
capacité de communiquer	■		
compréhension technique	■	■	
empathie	■	■	
facilité de contact	■	■	
intérêt pour les véhicules, intérêt pour le commerce et la vente	■	■	■
orientation client	■	■	
talents linguistiques	■		
talents organisationnels	■	■	

Plans de carrière

