

CQP Conseiller de Vente Confirmé Pièces de Rechange et Accessoires

Le conseiller de vente en pièces de rechange et accessoires (PRA) vend des pièces d'accessoires et produits à une clientèle de professionnels et de particuliers. Il organise l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise et participe à la gestion des stocks (stockage, réception, expédition, etc.) Il peut travailler au comptoir d'atelier, en boutique ou même en vente à distance.

Durée de la formation : 14 mois en alternance

Contrat : Professionnalisation pour un public jeunes de 16 à 29 ans, demandeurs d'emploi de plus de 26 ans

Prérequis :

- Candidat de niveau baccalauréat général, technologique ou professionnel.
- Ou d'un CAP Vendeur-Magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles. CAP Employé de vente spécialisé, option service à la clientèle ou BEP Vente Action marchande

Contact : CFA de l'Artisanat, 21 rue Joseph Cugnot, 68200 MULHOUSE

Téléphone : 03 89 33 18 90

Mail : cfaa@cm-alsace.fr

ACTIVITÉS

- Accueillir et conseiller le client
- Préparer, contrôler et expédier les commandes
- Réceptionner, vérifier et contrôler la qualité des marchandises
- Informer sur l'emploi de certains produits
- Gérer les inventaires et les stocks



QUALITÉS REQUISES

- Avoir le sens de la communication,
- Avoir le sens de l'écoute et de la relation client,
- Faire preuve d'adaptabilité,
- Être dynamique,
- Être rigoureux,
- Avoir la fibre commerciale.



LIEUX D'EXERCICE

- En concession
- En magasin spécialisé (souvent à proximité d'un atelier de maintenance),
- Sur le terrain : vendeur itinérant, il est en charge de développer les ventes auprès d'une clientèle de professionnels
- Dans une plateforme logistique de pièces (des constructeurs, équipementiers ou distributeurs)



CONDITIONS DE TRAVAIL

Les pièces de rechange et accessoires représentent une ressource financière au même titre que la vente de véhicules. Le vendeur PRA a donc une fonction commerciale importante dans l'entreprise, au centre de l'activité de l'après-vente dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Dans sa relation avec l'atelier, il contrôle les mouvements des pièces, passe les commandes de réapprovisionnement, réceptionne, vérifie et enregistre les livraisons grâce à des logiciels spécialisés.

Dans sa relation avec la clientèle, il écoute, conseille, propose des produits et des accessoires.



ÉVOLUTIONS POSSIBLES

- Gestionnaire PRA auto,
- Chef d'équipe auto,
- Chef de magasin, chef des ventes auto.