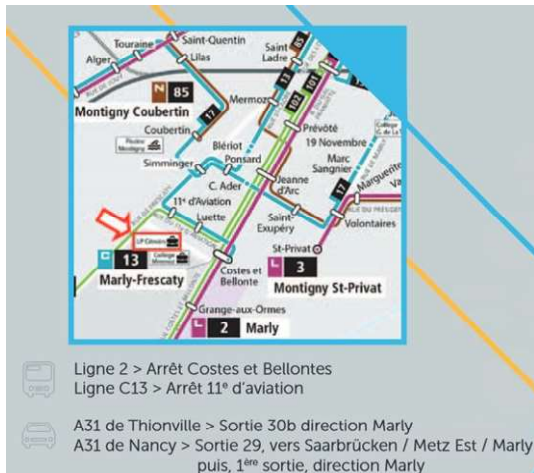


→ **OÙ FAIRE VOTRE FORMATION**



**UFA de Marly, 11 rue du XI^{ème} Régiment d'Aviation
57155 MARLY**

→ **UNE FORMATION RÉNUMÉRÉE**

Cette formation est suivie sous contrat d'apprentissage de 12 mois et vous êtes considéré-e comme salarié-e en formation.

→ **OBTENTION DU TITRE**

Il permet d'accéder à la qualification professionnelle de « Conseiller-ère de vente confirmé-e P.R.A » échelon 9 de la Convention Collective des Services de l'Automobile.

Validation de la formation

2 épreuves orales 2 épreuves écrites
Mise en situation Études de cas
Durée : 20 mn chacune Durée : 1 h chacune

Examen final devant un jury de professionnels

En cas d'échec

Attestation de réussite aux blocs de compétences acquis valable 5 ans

→ **ÉVOLUTIONS POSSIBLES**

Chef d'équipe vente P.R.A. /
Chef de secteur vente itinérante P.R.A

Gestionnaire P.R.A /
Cadre technique P.R.A

Adjoint au chef des ventes P.R.A. /
Responsable de magasin

→ **COMMENT POSTULER ?**

Prendre contact avec l'UFA de Marly.

Mme WERNERT par tél : 06 89 56 40 85
par mail : apprentissage.dev.0570062@ac-nancy-metz.fr



**TFP CONSEILLER-ERE DE VENTE
EN PIÉCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**

Enregistrement RNCP 36221

Formation en apprentissage à l'UFA André Citroën de MARLY



	5 rue du XI ^{ème} Régiment d'Aviation, 57155 Marly
	03-87-63-77-94
	https://www.ufa-marly.com/
	https://www.facebook.com/ufamarly
	https://www.linkedin.com/in/ufa-andre-citroen-marly-9182b4291/
	https://www.instagram.com/ufacitroen/

→ VOTRE MISSION DE CONSEILLER DE VENTE P.R.A

Vous êtes en lien direct avec la clientèle. Votre rôle est de conseiller et de vendre des pièces de rechange et accessoires auprès de clients professionnels et particuliers, sur différents lieux de vente (comptoirs atelier, magasin, en boutique, à distance, ...). Vous pouvez vous spécialiser dans la commercialisation des pièces et accessoires du véhicule particulier, du véhicule industriel ou de la moto. Vous contribuez également à la promotion des produits et services de l'entreprise en participant à l'aménagement et l'animation du lieu de vente par l'implantation et la mise en valeur de produits.





→ VOTRE FORMATION DE CONSEILLER DE VENTE P.R.A

Elle permet d'acquérir les compétences, aptitudes et connaissances du métier dont la maîtrise est attestée par le **Titre à Finalité Professionnelle « Conseiller-ère de Vente P.R.A »** délivré par l'**ANFA** au nom de la branche des Services de l'Automobile.

Cette formation vous prépare aux techniques professionnelles :

- Réaliser les activités de magasinage et de vente de pièces de rechange, produits et services (traitement des marchandises, commercialisation des PRA, traitement des réclamations, promotion des produits, ...).
- Gestion et Organisation de ces activités (stock, commandes, inventaires, ...)
- Aménager et animer de lieux de vente (signalétique, étiquetage, référencement, ...).

→ QUI PEUT POSTULER ?

			
À partir de 16 ans	Passionné -e par l' automobile , la moto ou le véhicule industriel	À l'aise dans les relations commerciales	<ul style="list-style-type: none"> ○ Niveau baccalauréat. ○ ou niveau CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles. ○ ou ayant satisfait aux tests d'aptitude et de motivation de l'UFA.

→ POURQUOI FAIRE LE CHOIX DE L'APPRENTISSAGE ?

- Formation de **12 mois**.
- Des Formateurs **Professionnels**.
- **1-2 semaines** en centre et **2-3 semaines** en entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION et DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

587 H (+ 3 H d'épreuves) / 12 mois

CONSEIL ET VENTE DES PRA

- Activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente de l'entreprise (comptoir atelier/magasin/ en boutique et à distance...)
- Conseils techniques portant sur le choix / l'utilisation / le montage de produits et accessoires
- Contribution à la promotion des produits et services de l'entreprise
- Réalisation des ventes complémentaires
- Facturation / encaissement
- Proposition de modalités de financement
- Aménagement et animation de lieux de vente : implantation de produits / signalétique / étiquetage

315 H

dont 86 H de Connaissances Technologiques Associées

TRAITEMENT DES COMMANDES

- Commande de produits auprès de fournisseurs
- Participation à la gestion des stocks
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues)

130 H

RÉCEPTION, STOCKAGE ET PRÉPARATION DE COMMANDES

- Réception des produits : Contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits
- Expédition des produits : Préparation des commandes
- Stockage des produits et enregistrement des références
- Réalisation des inventaires

100 H

PRÉPARATION À L'ENTRETIEN AVEC LE JURY

7 H

RÉGULATION PÉDAGOGIQUE

35 H