

# MES POSSIBILITÉS D'ÉVOLUTION.



Le plaisir  
de conduire

**DIRECTEUR COMMERCIAL**

10 ans\*

**CHEF  
DES VENTES**

8 ans\*

**RESPONSABLE  
VENTES  
ENTREPRISE**

**RESPONSABLE  
VENTES VÉHICULES  
NEUFS BMW/MINI**

**RESPONSABLE  
VENTES VÉHICULES  
D'OCCASION**

5 ans\*

**CONSEILLER COMMERCIAL  
VENTES  
ENTREPRISE**

**CONSEILLER COMMERCIAL  
VÉHICULES NEUFS  
BMW/MINI**

**CONSEILLER COMMERCIAL  
VÉHICULES  
D'OCCASION**

3 ans\*

**APPRENTI  
ATTACHÉ COMMERCIAL  
AUTOMOBILE**

\* Après l'obtention de ma Certification  
de Qualification Professionnelle (CQP).



WAT - wearetogether.fr

**CONTACT.**

**Gabriel Parfeniuk**

mail : [gabriel.parfeniuk@bmw.fr](mailto:gabriel.parfeniuk@bmw.fr)

site : [reseauBMWrecrute.com/academies-des-ventes](http://reseauBMWrecrute.com/academies-des-ventes)

**CONSEILLER COMMERCIAL  
AUTOMOBILE**

**UN MÉTIER D'AVENIR.**

# MA FORMATION ACADÉMIE DE LA VENTE AUTOMOBILE

## BMW GROUP.



### UNE ALTERNANCE DE 13 À 14 MOIS

Une alternance entre une concession BMW MINI et une formation théorique de 17 semaines au centre de formation BMW Group France à Tigery (91).



### UNE FORMATION POUR LES BAC+2

Profil commerciaux et marketing.



### UNE FORMATION GRATUITE

Pour l'apprenti, financée par BMW France et la concession BMW MINI.



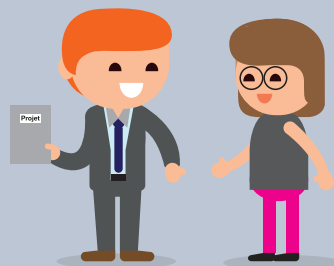
### UNE RÉMUNÉRATION ENTRE 55 % ET 100 % DU SMIC

En fonction de mon âge et de ma formation.



### UNE QUALIFICATION RECONNUE

Par la branche automobile : le Certificat de Qualification Professionnelle d'Attaché(e) Commercial(e) Automobile.



### UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE DE TERRAIN

3 semaines par mois en concession.



### MON QUOTIDIEN PENDANT CES 13 MOIS.

- Découverte de la technologie automobile.
- Formation au suivi client et à l'analyse des besoins.
- Technique de vente et prospection clientèle par téléphone et sur le terrain.
- Élaboration et mise en place de plans d'action de prospection et de fidélisation pour développer les ventes aux particuliers et professionnels.
- Apprentissage des modes de financement, des aspects juridiques et fiscaux.
- Diagnostic et négociation de reprise de véhicules d'occasion.
- Négociation et conclusion de la vente.
- Livraison et gestion du client dans son cycle de vie.
- Développement des attitudes et comportements commerciaux.

### LES ATOUTS DE MA FORMATION.

- L'intégration à l'équipe "vente" d'une concession.
- Le renforcement des acquis pratiques au centre de formation BMW France.
- La formation aux travers des nouveaux produits automobiles BMW/MINI.

+ de **85%**  
de réussite

+ de **90%**  
d'embauche