



Présentation de la formation rémunérée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CONSEILLER CLIENT APRÈS-VENTE

LE MÉTIER

Le Conseiller Client Après-Vente est l'interlocuteur unique d'un concessionnaire auprès de ses clients en après-vente.

Sa mission principale est de développer, conseiller et fidéliser la clientèle. Il est le garant de la valorisation de l'image de la marque et de l'entreprise.

À l'écoute, le Conseiller Client accompagne le client dans ses choix, apporte des solutions financières et assure le suivi après l'achat du véhicule.

Les savoir-faire et savoir-être nécessaires pour ce métier :

- Orientation client
- Passion de l'automobile
- Esprit d'équipe
- Gestion du stress
- Force de proposition
- Motivation et détermination

Les nouvelles aptitudes et compétences que vous apporterez à la formation :

- Commercialisation des produits et services
- Apprentissage des technologies automobiles
- Accueil, traitement client et restitution du véhicule
- Qualité de la prestation, satisfaction du client et gestion des réclamations
- Gestion et organisation de l'activité
- Planification des opérations de maintenance
- Législation Après-vente

FORMATION RÉMUNÉRÉE ET CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

La formation dure 12 mois. Elle alterne périodes en entreprise chez un concessionnaire agréé et en centre de formation.



Reconnue par la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile et inscrite au Répertoire National des Qualifications des Services de l'Automobile (RNQSA), le cursus est sanctionné par un Titre à Finalité Professionnelle. Il est reconnu par l'Etat au niveau 5 (Bac +2).

PROFIL DU CANDIDAT

- Issu d'un BAC, BAC PRO, BTS commerce, NDRC, MUC
- Permis B
- Intérêt prononcé pour l'automobile et l'orientation client.

TARIFS

Le recrutement n'est pas facturé à l'Après-Vente

RYTHME

- 3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'école

NOS ÉCOLES

Possibilité d'hébergement selon les conditions de chaque école.



VOLKSWAGEN GROUP FRANCE
ACADEMY