TITRE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE | Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires

CMA FORMATION
Mobilité

Chambre de Métiers et de l'Artisanat BRETAGNE



Le conseiller vendeur en pièces de rechange et accessoires

Le conseiller vendeur en pièces de rechange et accessoires (PRA) vend des pièces détachées et accessoires automobiles à une clientèle de professionnels et de particuliers. Il aide les clients à trouver les pièces adaptées et répond à leurs besoins spécifiques. Il organise l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise et participe à la gestion des stocks (stockage, réception, expédition). Il peut travailler au comptoir d'un atelier, en boutique ou même en vente à distance.

Objectifs de la formation

La formation Titre à finalité professionnelle Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Commercialiser des pièces de rechange et accessoires, produits et services sur les différents espaces de vente (comptoirs clients, atelier...),
- Rechercher des références,
- Facturer et encaisser,
- Donner des conseils techniques (utilisation, montage, choix du produit),
- Proposer des modalités de financement,
- Traiter des réclamations,
- Promouvoir des produits et services de l'entreprise (vente additionnelle...),
- Participer à la gestion des stocks,
- Établir et classer des documents internes et comptables,
- Établir des comptes rendus d'activité commerciale,
- Commander des pièces et accessoires auprès des fournisseurs,
- Actualiser la documentation professionnelle et commerciale,
- Réaliser des inventaires,
- Appliquer des démarches qualité de l'entreprise,
- Réceptionner, stocker, préparer des commandes (contrôle des colis, actualisation informatique des stocks).

Contenu de la formation

Blocs de compétences

RNCP36221BC01 - Conseil et vente des PRA

RNCP36221BC02 - Traitement des commandes

RNCP36221BC03 - Réception, stockage et préparation des commandes

Modalités d'organisation

Par année de formation

- 16 semaines de cours théoriques et pratique au CFA
- 35h par semaine de cours
- 45 semaines de formation en entreprise, dont 5 semaines de congés payés

Lieu de formation

Dinan - Aucaleuc

Prérequis

Être titulaire du CAP Équipier polyvalent du commerce, Maintenance des Véhicules, Logistique. Être titulaire ou de niveau Bac Pro Maintenance, Logistique, Métiers du commerce et de la vente. Être titulaire ou de niveau baccalauréat.

Modalités & délais d'accès

Candidature ouverte toute l'année, pour une entrée en formation principalement de fin août à début novembre.
Parcours adapté possible tout au long de l'année en fonction des profils et des situations. Toute entrée en formation fait l'objet d'un positionnement. Admission sur dossier et possibilité d'entretien.
Nous consulter.

Validation

Titre à finalité professionnelle Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires, certification de la branche des services de l'automobile, inscrit au RNCP* : 36221
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36221

Durée

A minima 590h parcours en 14 mois

Type de contrat

Alternance

Frais de formation

Public apprenti : Formation prise en charge par l'OPCO de branche.

Public en reconversion ou salariés en professionnalisation : Tarif horaire entre 14€ et 18€. Possibilité de prise en charge financière totale ou partielle en fonction des droits acquis et du statut (demandeur emploi, salarié, stagiaire de la formation professionnelle...).

87,5 %	Taux de réussite aux examens**
100 %	Taux de satisfaction**
60 %	Taux d'insertion*** dont 0 % en poursuite d'étude**
11,1 %	Taux de rupture**

CMA FORMATION
Mobilité

TITRE À FINALTÉ PROFESSIONNELLE | Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires

QUALITÉS & PROFIL REQUIS

Aisance relationnelle

Capacité à travailler en équipe

La connaissance des pièces automobiles est un plus

ENTREPRISES CONSEILLÉES

Concession auto, poids lourds, moto, cycle

Distributeur indépendant

Centre auto

Vendeur de pièces détachées en ligne ou en plateforme

Déconstructeur (casse auto)

Nous consulter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & ÉVALUATIONS

- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation
- Participation à des projets pédagogiques
- Contrôles réguliers de connaissances et des mises en situation pratiques
- Épreuves ponctuelles en fin de formation

2 mises en situation et 2 études de cas :

- Une mise en situation professionnelle portant sur le conseil et la vente d'un accessoire (VP, VI ou motos) à un client particulier dans un espace de vente, sur la base des scénarii (20 minutes) ;
- Une mise en situation professionnelle simulant un entretien téléphonique avec un client professionnel portant sur le conseil et l'achat d'une pièce de rechange (VP, VI ou motos), sur la base des scénarii (20 minutes) ;
- Deux études de cas dont le sujet sera produit par l'organisme en déclinaison du modèle fourni par les services de l'ANFA (2 fois 1 heure).
- Livret d'apprentissage entre l'apprenant, l'entreprise et le CFA
- Visite en entreprise par l'enseignant tuteur
- Séance de tutorat à chaque période au CFA
- Conseils de classe et bulletins de notes avec l'avis de l'équipe pédagogique
- Supports de formation numériques

MOYENS TECHNIQUES

- Plateaux techniques équipés
- Salles de formation
- Centre de ressources

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce diplôme permet une intégration directe dans la vie professionnelle.
D'autres poursuites d'études sont possibles. Consultez le site de l'Onisep.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Vendeur magasinier
- Conseiller de vente
- Vendeur dans une boutique
- Responsable de magasin
- Chef de secteur

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

CMA Formation Bretagne souhaite favoriser et sécuriser l'insertion des personnes en situation de handicap dans le monde professionnel. Les locaux sont aménagés pour accueillir des personnes à mobilité réduite. Contactez-nous.

NOUS CONTACTER

CMA FORMATION DINAN-AUCALEUC
cmaformation-dinan@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 37

CMA FORMATION SAINT-BRIEUC - PLOUFRAGAN
cmaformation-saintbrieuc@cma-bretagne.fr • 02 96 76 27 27

CMA FORMATION QUIMPER
cmaformation-quimper@cma-bretagne.fr • 02 98 76 46 35

CMA FORMATION FOUGÈRES
cmaformation-fougeres@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION RENNES-BRUZ
cmaformation-rennes@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION SAINT-MALO
cmaformation-saintmalo@cma-bretagne.fr • 02 99 05 45 55

CMA FORMATION VANNES
cmaformation-vannes@cma-bretagne.fr • 02 97 63 95 10

www.cma-formation-bretagne.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat BRETAGNE

*RNCP, Registre National des Certifications Professionnelles - ** Cohorte 24/25 *** Cohorte 23/24 - CQP - Crédit photo © CMA Bretagne - D. Echelard - Mise à jour 01/2026 - CMA Bretagne