



## Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral

**Les connaisseurs des besoins des clients.** Les conseillers de vente automobile sont des interlocuteurs parfaitement informés, flexibles pour une clientèle de plus en plus exigeante. Ces spécialistes savent gagner la confiance des clients et les satisfaire de par leur amabilité et leur compétence. Ils communiquent avec sécurité et compétence grâce à leur esprit d'équipe marqué. Pour ce faire, ils doivent disposer de vastes connaissances des produits de la marque représentée. Les conseillers de vente sont également compétents en ce qui concerne les questions juridiques et techniques des assurances grâce à leur formation continue et peuvent proposer aux clients des solutions optimales, à la fois en qualité de conseillers financiers et de conseillers à la mobilité. Il peuvent aussi être appelés à organiser des expositions et des événements ou le lancement d'un nouveau produit. De vastes connaissances du marketing sont un atout dans ce domaine.



## Prérequis & conditions d'admission

Sont admis à l'examen final les candidats qui :

- a) sont titulaires du certificat fédéral de capacité d'une formation initiale ou possèdent un certificat au moins équivalent.
- b) peuvent justifier d'une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans la vente d'automobiles en Suisse après leur formation professionnelle ou qui, en l'absence de réussite à la procédure de qualification (examen de fin d'apprentissage), peuvent attester de sept années de pratique (en Suisse), dont quatre au moins dans la vente d'automobiles
- c) peuvent apporter la preuve d'avoir terminé les 8 modules

Sous réserve du paiement dans les délais de la taxe d'examen.

**Durée :** trois semestres, concomitant à l'exercice de sa profession

**Titre :** « Conseiller de vente automobile / Conseillère de vente automobile avec brevet fédéral »

**Informations et lieux du cours :** Vous trouverez les lieux de formation actuels et des informations sur le site Internet de l'UPSA [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), « Formation », « Formation professionnelle supérieure »



## Vue d'ensemble des domaines de compétences / modules

La formation continue comprend 8 modules. Chaque module est sanctionné par un examen et confirmé par une attestation.

- 1 Psychologie de la vente et formation de la personnalité
- 2 Communication et méthode de vente
- 3 Administration et informatique
- 4 Organisation du travail et gestion d'entreprise / Commerce de l'occasion
- 5 Comptabilité
- 6 Droit et assurances
- 7 Connaissance du produit pour la vente
- 8 Marketing et marché automobile

**Possibilités de formation continue Examen professionnel supérieur (EPS) :** Gestionnaire d'entreprise diplômé-e de la branche automobile



L'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) vous renseigne également par téléphone.

UPSA/AGVS

Wölflistrasse 5, Case postale 64, 3000 Berne 22  
Téléphone 031 307 15 15, Fax 031 307 15 16  
[info@agvs-upsa.ch](mailto:info@agvs-upsa.ch), [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)



**UPSA | AGVS**

Union professionnelle suisse de l'automobile  
Unione professionale svizzera dell'automobile  
Auto Gewerbe Verband Schweiz