

Titre à finalité professionnelle

RAV

Réceptionnaire après-vente automobile

1 000

jeunes en formation
en alternance

90

collaborateurs

5

centres de formation
en Ile-De-France

94%

de réussite
aux examens

94%

d'insertion professionnelle
à 6 mois

L'admission et les prérequis

(critères et modalités)

- **Public** : tout public jusqu'à 29 ans révolus en apprentissage. Tout public en contrat de professionnalisation,
- **Niveau** : candidats titulaires d'un BTS Maintenance des véhicules ou à dominante commerciale ou titulaire d'un BAC PRO Maintenance des véhicules ou équivalent,
- **Statut** : salarié dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation,
- **Admission** : présélection sur dossier, tests de positionnement et entretien de motivation,
- **Accompagnement à la recherche d'entreprise,**
- **Admission définitive dès signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation**

Les qualités et aptitudes professionnelles requises

- Avoir le goût des relations humaines,
- Faire preuve de qualités d'écoute et d'un sens du service,
- Etre motivé par les challenges commerciaux,
- Etre intéressé par les techniques automobiles et leurs évolutions,
- Etre méthodique et ordonné,
- Etre autonome.

La formation

- En 1 an - **360 heures (dont 3 heures d'évaluation)**,
- Rythme d'alternance : **périodes en centre de formation et en entreprise**,
- Formation gratuite et rémunérée pour l'apprenant dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation,
- Formation **visant un titre à finalité professionnelle reconnu** par la branche des services de l'automobile et de la mobilité.

Les méthodes mobilisées

- Cours en présentiel,
- Pratique professionnelle en atelier,
- Travaux pratiques en laboratoires,
- Utilisation de plateformes digitales.

Les modalités d'évaluation

- Certification professionnelle de l'ANFA – CPNE des services de l'automobile
- Evaluation par blocs de compétences + jury paritaire
- RNCP 36885 – Niveau 5
- Echéance de l'enregistrement : 29/09/2027

Les activités professionnelles d'un Réceptionnaire Après-Vente

Le réceptionnaire après-vente est le lien entre le client et l'atelier, il connaît la technique et est doté d'un bon relationnel. Il transmet les demandes de réparation, assure la restitution des véhicules aux clients et commercialise les produits et services. Il est soucieux de la qualité et a le sens du service : il est l'image de marque de l'entreprise.

Activités commerciales

- Commercialiser des interventions, produits et services liés à la réparation ou non,
- Réaliser la facturation et l'encaissement,
- Apporter 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...).

Activités techniques

- Maîtriser les connaissances techniques des différents systèmes équipant un véhicule pour établir un pré diagnostic.

Activités de gestion et d'organisation

- Etablir et classer des documents internes et comptables (Devis, Ordre de Réparation, Facture),
- Planifier des interventions de maintenance en tenant compte des barèmes de temps et des contraintes atelier,
- Appliquer des démarches qualité de l'entreprise.

Activités associées

- Aménager et animer le lieu de Réception (vitrine, publicité, étiquetage...).

Activités de service en relation avec la gestion des interventions

- Accueillir et conseiller la clientèle,
- Etablir tous documents utiles,
- Dialoguer et organiser avec les différents services de l'entreprise,
- Rendre compte des interventions,
- Restituer le véhicule à la clientèle.

Les perspectives professionnelles

A l'issue de la formation, le titulaire du Titre à finalité professionnelle Réceptionnaire Après-Vente exerce son métier dans une entreprise du secteur de la réparation des véhicules automobiles de type concession ou agence disposant d'un service réception clientèle.

Ce Titre à finalité professionnelle permet d'accéder aux métiers relevant de la réception clientèle automobile :

- Réceptionnaire Après-Vente.

Taux d'insertion globale dans l'emploi à 6 mois : 83% en 2020

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 83% en 2020

Les poursuites d'études possibles

Le Titre à finalité professionnelle vise en priorité une insertion professionnelle à l'issue de l'obtention du titre.

Les + de la formation

- Une expérience professionnelle,
- Des formateurs issus du milieu professionnel,
- Des plateformes techniques rénovées,
- Un accueil adapté et personnalisé des jeunes en situation de handicap.

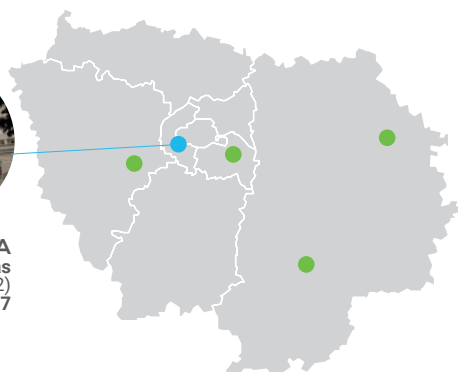
Le programme de la formation

Les compétences clés visées par le Titre à finalité professionnelle :

- Réception et commercialisation des produits et services de l'atelier de maintenance VL
- Planification des interventions de maintenance VL



CFA AFORPA
UFA La Salle - St Nicolas
Issy-Les-Moulineaux (92)
01 41 46 15 27



● Centre proposant cette formation

● Autres centres AFORPA



Les centres sont
accessibles
aux personnes en
situation de handicap.



Nos formations sont
accessibles
aux personnes en
situation de handicap.

