

# Conseiller de Vente pièces de rechange et accessoires

Mis à jour le 13 mai 2026

## Conditions d'entrée et prérequis

Les personnes ayant un niveau Bac Général, technologique ou professionnel ou titulaire d'un CAP/BEP des secteurs automobile, vente ou logistique.

## Public visé

Tout public

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

12 mois

## Durée en entreprise

595 heures

## Validation

Validation du titre à finalité professionnelle « Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires » (qualification de Conseiller de vente confirmé PRA, échelon 9 dans la CCN des services de l'automobile)

## Modalités d'évaluation

– Le jury est composé de 3 membres : deux professionnels (un représentant des organisations professionnelles et un représentant des organisations syndicales de salariés représentées en CPN) et d'un évaluateur n'ayant pris part ni à l'accompagnement ni à la formation des candidats.  
– Le jury reçoit tous les candidats dès lors qu'ils ont été évalués sur l'ensemble des blocs de compétences constituant le titre et qu'ils ont acquis au moins 80% des blocs.

Code RNCP : 36221 FORMACODE 31734

## Objectifs professionnels

Le « Conseiller de Vente PRA » assure toutes activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits destinés aux véhicules. Il assure également une fonction de conseil technique auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels, en particulier dans les domaines de technologie complexe.

Le Titre à finalité professionnelle « Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires » permet d'accéder à la qualification de Conseiller de vente confirmé PRA, positionnée à l'échelon 9 dans la Convention collective des services de l'automobile.

## Contenu

- Assurer toutes les activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits destinés aux véhicules.
- Assurer une fonction de conseil technique auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels, en particulier dans les domaines de technologie complexe.

## Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique ; Mise en situation ; Travaux pratiques ; Mise en situation sur plateaux techniques professionnels ; Ateliers en groupe et sous-groupe

### • Méthode

- Cours en groupe et/ou en sous-groupe
- Echanges individuels avec le formateur référent

### • Moyens

- Salles banalisées, salles multimédias
- Livres et supports photocopiés
- Plateaux techniques dédiés

## Profil des intervenants

Formateurs-trices issu-e-s de l'équipe pédagogique des sections vente – logistique – automobile des Lycées, diplômés et dont les profils ont été validés par le Rectorat Nancy-Metz

## Les plus

### Taux de satisfaction

Première session en cours

### Réussite aux examens

Première session en cours

### Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur [inserjeunes.education.gouv.fr](https://inserjeunes.education.gouv.fr)

# Conseiller de Vente pièces de rechange et accessoires

L'entretien de narration d'activité devant le jury porte sur l'appréciation des compétences clés du titre.

## Entrée-sortie permanente

Non

## Délais et modalités d'accès

Entretien de motivation, de confirmation de projet et test de positionnement

## Financements possibles

Prise en charge par (préciser OPCO, CNFPT, etc.)

## Poursuite de parcours

- Conseiller de Vente Confirmé PRA
- Magasinier Vendeur Confirmé PRA
- Vendeur Boutique Confirmé PRA

## Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Est
- 11 rue Jean-Baptiste Dumaire BP 61165  
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00