



**ITM
GRADUATE
SCHOOL**
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
PRIVÉ

INTERNATIONAL
EXCELLENCE CENTER

BACHELOR

SUPER LUXURY CAR SALES

VENTE AUTOMOBILE LUXE ET SPORT



*Bachelor (Bac +3) délivrant
180 crédits ECTS*



PROGRAMME PROPOSÉ AU SEIN DE L'INTERNATIONAL EXCELLENCE CENTER DE :



MONACO (BEAUSOLEIL)

BACHELOR SUPER LUXURY CAR SALES

VENTE AUTOMOBILE LUXE ET SPORT

Bienvenue dans l'univers florissant des voitures très haut de gamme...

Le marché des voitures de sport et luxe est en pleine explosion, et génère chaque année des dizaines de milliards d'euros de revenus. Le mouvement est accentué par la multiplication des demandes spécifiques d'une riche clientèle toujours plus nombreuse: en 2016, la planète comptait plus de 1 800 milliardaires, et près de 20 millions de millionnaires.

Passionné par les voitures de luxe et de collection, le vendeur de véhicules de prestige représente la marque et les valeurs de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il a pour fonction principale d'accueillir au mieux une clientèle internationale particulièrement exigeante et à lui dispenser un conseil de grande qualité, adapté sur mesure à ses besoins



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor SUPER LUXURY CAR SALES forme des vendeurs de véhicules de prestige représentant une marque automobile et des produits dérivés ou prestations périphériques.

Le vendeur en articles de luxe est un passionné de beaux objets et un expert des produits commercialisés par les marques qu'il représente (montres, mode, joaillerie, accessoires...), dont il se tient en permanence informé sur les nouveautés technologiques ou les évolutions.

Face à une clientèle internationale particulièrement informée et exigeante, il doit savoir argumenter et adapter son discours en fonction de chacun. Sa présentation doit être irréprochable, ainsi que sa manière de s'exprimer.

Au contact direct de la clientèle le conseiller de vente mène des actions pour attirer, accueillir, vendre et fidéliser une clientèle locale et internationale. Ses missions principales sont les suivantes :

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients
- Fidéliser la clientèle existante
- Conseiller, argumenter et adapter son discours
- Commercialiser des véhicules et des produits dérivés
- Vendre des financements et des garanties
- Effectuer la gestion administrative des activités de commercialisation
- Organiser des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés.
- Appliquer le plan d'action commerciale
- Etablir des comptes rendus d'activités
- Appliquer les procédures qualités



DÉBOUCHÉS

Vendeur automobile confirmé

Resp. ventes automobile luxe

Attaché commercial automobile

Représentant automobile

Conseiller vente luxe

Assistant gérant de négoce



PROGRAMME

Ce programme est susceptible d'être modifié

UE1

BUSINESS RELATIONSHIP CONDUIRE LA RELATION COMMERCIALE

- MARKETING
- NEGOCIATION
- CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
- SUPER LUXURY CAR SALES
- USED VEHICLES PART EXCHANGE
- ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND CONTRACT LAW
- CAR FINANCE AND INSURANCE
- E-COMMERCE

UE2

CUSTOMER ADVICE CONSEILLER LE CLIENT

- DRIVING TECHNIQUES
- AUTOMOTIVE DYNAMICS
- TYRE TECHNOLOGY
- BRAKING AND THERMODYNAMICS
- TRANSMISSION GEARBOX
- ELECTRIC VEHICLE ARCHITECTURE
- COMBUSTION ENGINE
- ON-BOARD ELECTRONICS SYSTEMS
- DRIVING SECURITY
- PUBLIC SPEAKING
- BUSINESS ENGLISH

UE3

COMMUNICATION DEFINIR UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION

- PROFESSIONAL PROJECT : SUPER LUXURY CAR DEALER
- AUTOMOTIVE HISTORY
- LUXURY BRAND
- GLOBAL COMMUNICATION
- WEBMARKETING
- WEBSITE CREATION
- PROFESSIONAL THESES



PROGRAMME ANGLAIS FRANÇAIS

LA FORMATION EST DISPENSÉE À LA FOIS EN FRANÇAIS ET EN ANGLAIS SELON LES SPÉCIFICITÉS MODULES ET LE NIVEAU DES APPRENANTS.



STATUT

INITIAL

- Possibilité de stage de 2 à 6 mois en entreprise



ADMISSION

TARIF

3ème année de spécialisation : 9 750€*
1ère et 2ème année (formation généraliste) : 8 950€/an

- Sont admissibles en 1ère année :
 - Candidats titulaires au minimum d'un bac (toutes spécialités)
- Sont admissibles en 3ème année :
 - Candidats titulaires au minimum d'un BAC+2: BTS, DUT, L2 (de toutes spécialités : commerce, négociation, gestion, technique...)

L'accès à cette formation se fait après étude du dossier de candidature et d'un entretien individuel ayant pour objectif d'identifier les motivations du candidat et de comprendre son projet professionnel.

*Tarification applicable du 05/09/2023 au 31/08/2024. Possibilité d'échelonnement jusqu'en 8 fois (avec frais de mensualisation).



Bachelor délivré :

SUPER LUXURY CAR SALES

VENTE AUTOMOBILE LUXE ET SPORT

VALIDATION

Bac+3 délivrant 180 crédits ECTS



Qu'est ce que les crédits ECTS ?

Créés en 1988 par l'Union Européenne, les ECTS (European Credits Transfer System) ont pour but de faciliter la reconnaissance académique des études à l'étranger.

Les crédits sont calculés en fonction de la charge de travail qui prend en compte les cours magistraux, les travaux pratiques, les séminaires, les stages, les recherches, le travail personnel, les examens, les objectifs de la formation et les compétences à acquérir.

Ils constituent un outil complémentaire au diplôme, qui facilite la mobilité des étudiants, que ce soit d'un pays à un autre ou même entre les établissements.

Un Bachelor vous permet d'acquérir 180 crédits ECTS.



ITM GRADUATE SCHOOL

THINKING OUTSIDE THE BOX

INTERNATIONAL
EXCELLENCE CENTER

ITM GRADUATE SCHOOL
47-2 Boulevard Guynemer
Monte Carlo Plaza - Immeuble Panorama
06240 BEAUSOLEIL



www.itm-graduateschool.com



contact@itm-graduateschool.com