

FORMATION **COMMERCE VN/VO**

LE CONSUMÉRISME APPLIQUÉ À LA VENTE DE VÉHICULES

2 200

ÉTABLISSEMENTS CONTRÔLÉS

64 % présentait des anomalies
(selon une enquête de la DGCCRF
publiée en février 2023)

1 600

AVERTISSEMENTS

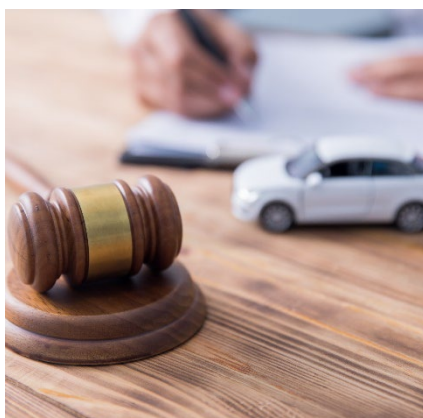
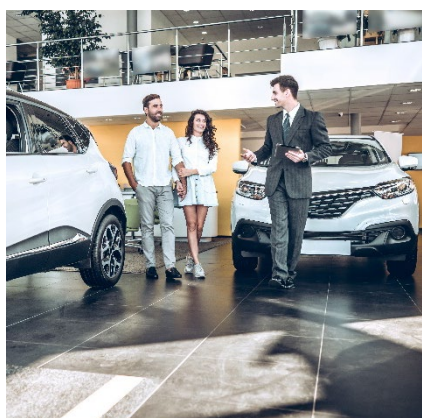
et 1500 injonctions adressées par la
DGCCRF pour 2 200 établissements
contrôlés

50 ANS DE DROIT

DE LA CONSOMMATION

depuis la loi de 1972 relative au
démarchage à domicile, le droit de
la consommation ne cesse de
s'enrichir

SECURISEZ VOS ACTES DE VENTES



Le secteur de la vente automobile est dans le viseur de la DGCCRF*. Une récente enquête a mis en lumière des manquements chez 64% des établissements contrôlés, qui portent préjudice aux consommateurs.

Une bonne connaissance du droit de la consommation applicable à la vente automobile permettra à vos vendeurs de sécuriser l'acte de vente et de limiter les risques de contentieux. D'autant plus, que la DGCCRF invite les consommateurs ayant rencontré un problème de consommation lors de l'achat de leur véhicule à le signaler sur SignalConso.

**Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes*

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Chef des ventes VN/VO
Conseiller commercial VN/VO
Secrétaire commerciale VN/VO

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme,
titre ou certificat (dont CQP ou
Socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Être en conformité avec la
réglementation pour limiter les
contentieux et les sanctions de la
DGCCRF

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS [Réf. 12103 – 1 J soit 7 H]

- Distinguer les obligations d'information précontractuelle avant la vente d'un véhicule neuf ou d'occasion en établissement
- Identifier les obligations lors de la contractualisation d'une vente d'un véhicule neuf ou d'occasion en établissement
- Repérer les obligations légales et contractuelles lors des ventes spécifiques

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Le devoir d'information précontractuelle
 - Le prix
 - Les caractéristiques essentielles
 - Le vendeur
 - La date de livraison
 - La disponibilité des pièces
 - Le recours à un médiateur
- L'essai d'un véhicule
 - Les règles de circulation de véhicules
- Le contrat
 - La formalisation d'un bon de commande

Le contenu

- La vente à crédit
 - Le contrat de financement
 - Le délai de rétractation
 - La procédure de rétractation
- La livraison
 - Le retard de livraison
 - La livraison impérative
- La prise d'acompte
- Les délais de rétractation spécifiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



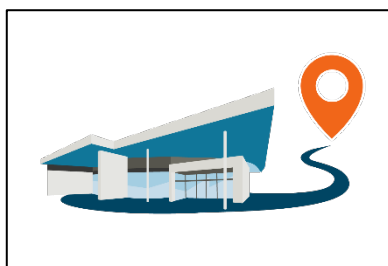
MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

