



FICHES FORMATIONS 2026

Fiche formation de l'auto

Bilan d'Aptitude Délivré par les
Grandes Écoles ESSCA :
Manager de la distribution et
des services automobiles



Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Écoles ESSCA : Manager de la distribution et des services automobiles

Les besoins de recrutement et de formation dans le secteur de la distribution automobile sont en croissance en termes de compétences en management, en gestion et aide à la décision. La présente certification s'attache à répondre à ces besoins. La certification est conçue pour permettre d'intégrer et/ou d'évoluer vers le métier de manager au sein des entreprises de distribution et de services automobiles telles que des filiales de constructeurs et d'équipementiers automobiles ou des entreprises indépendantes sous contrat avec les marques automobiles.

INFORMATIONS CLÉS

Pour qui

- Salariés

Durée de la formation

210 heures

Prérequis

Tout candidat doit satisfaire à l'une des conditions suivantes :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau supérieur ou égal au niveau 6 de qualification en rapport avec la certification professionnelle.



- Être titulaire d'un titre d'un diplôme de niveau supérieur ou égal au niveau 5 de qualification, et posséder une expérience professionnelle en rapport direct avec la certification professionnelle d'au moins deux années.
- Être titulaire du baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec la certification professionnelle d'au moins trois années.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation permet d'acquérir des connaissances générales et des compétences techniques dans le domaine de la distribution automobile telles que :

- Diagnostiquer l'environnement externe et identifier les forces-faiblesses internes pour proposer une stratégie et élaborer un plan d'action opérationnel
- Diriger les équipes et conduire le changement pour assurer le développement économique d'un distributeur automobile
- Optimiser la gestion financière d'une entreprise de distribution automobile pour améliorer sa rentabilité
- Mettre en œuvre un plan d'action marketing et communication pour augmenter les parts de marché d'une entreprise de distribution automobile
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale pour développer les ventes d'un distributeur automobile
- Recueillir et analyser des données pour documenter ses points de vue et améliorer la prise de décision en environnement complexe et incertain

QUEL(S) MÉTIER(S) FAIRE AVEC CETTE FORMATION ?

- Direction d'entreprises ou de groupements d'entreprises (holdings, groupes multimarques et/ou plurisites) :
 - Directeur de concession
 - Directeur de site



- Directeur de plaque
- Management des activités commerciales de sites commerciaux, d'entités (par marques, par site géographique, ou par activité de la filière aval du secteur automobile) :
 - Directeur commercial
 - Directeur après-vente
 - Directeur des ventes
- Chef après-vente automobile
- Chef des ventes automobile
- Responsable de site services multimarques de l'après-vente automobile