

REGLEMENTATION - LA VENTE AUTOMOBILE - TARIF ADHERENT FNA

Les relations contractuelles qui existent entre les clients et les vendeurs automobiles sont régies par une réglementation précise et en constante évolution. Appuyé par les associations de consommateurs et les médias, chaque client est de mieux en mieux informé sur le sujet. Les professionnels doivent rester vigilants et se maintenir à jour pour respecter leurs obligations mais aussi connaître leurs droits.

Durée :

7.00 heures (1.00 jours)

Délais d'accès à la formation :

72 heures

Profils des stagiaires :

- Vendeurs automobiles
- Chefs d'entreprise
- Secrétaires commerciales

Prérequis :

- Aucun

Tarification :

300.00 € HT - 360.00 € TTC

Formation à distance

Accessibilité aux personnes handicapées

Objectifs pédagogiques

- Connaître et utiliser les règles du droits relatifs au commerce automobile
- Maîtriser les obligations juridiques et la responsabilité du professionnel en regard du client
- Utiliser les textes et les règles du droit dans le cadre de la prévention

Contenu de la formation

- LES OBLIGATIONS DU VENDEUR
 - L'AFFICHAGE DES VEHICULES EXPOSES
 - L'INFORMATON PRECONTRACTUELLE
 - L'OBLIGATION DU CONTROLE TECHNIQUE
 - LE REGISTRE DE POLICE
- LE BON DE COMMANDE
 - LA CONCLUSION DU BON DE COMMANDE
 - LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE
 - LE DEMARCHAGE PAR TELEPHONE
 - LE DEMARCHAGE PAR AUTOMATE D'APPEL, TELECOPIE OU COURRIER ELECTRONIQUE
 - LE DELAI DE LIVRAISON DU VEHICULE COMMANDE
- LES TYPOLOGIES DE VENTE
 - LES VENTES HORS ETABLISSEMENT
 - LES VENTES DE VEHICULES A DISTANCE
 - LA VENTE A CREDIT DES VEHICULES
 - L'INTERDICTION DE REVENTE A PERTE
 - LE DEPOT-VENTE
- LES GARANTIES
 - LA GARANTIE LEGALE DE CONFORMITE
 - LA GARANTIE LEGALE DES VICES CACHES
 - LES PRATIQUES COMMERCIALES AGRESSIVES OU TROMPEUSES

Organisation de la formation

Equipe pédagogique : Formateur spécialisé en réglementation sur les métiers de l'automobile

Moyens pédagogiques et techniques

- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.