

Consulente di vendita d'automobili APF

Consulente di vendita d'automobili APF

Veicoli

Commercio

Il consulente e la consulente di vendita d'automobili si occupano della vendita di automobili, furgoni o veicoli commerciali, nuovi o d'occasione. Ricercano e contattano nuovi clienti, presentano i modelli in base alle richieste e trattano le condizioni di vendita. Si occupano inoltre della stipulazione del contratto e controllano la consegna del veicolo.

Attività

Conoscenze tecniche

- conoscere le prestazioni e le caratteristiche tecniche dei diversi modelli di veicoli che rappresentano, come pure quelli della concorrenza
- procedere a test su strada per approfondire la conoscenza dei veicoli, come la tenuta, il consumo, il comfort e tutti i dettagli messi a punto dalla casa costruttrice
- saper confrontare i dati tecnici dei diversi modelli, i costi di manutenzione e le spese di assicurazione
- leggere libri specializzati, riviste e pubblicazioni tecniche per rimanere sempre aggiornati sul mercato dell'automobile

Servizio vendita

- accogliere la clientela interessata all'acquisto di una vettura
- individuare i bisogni e i desideri degli acquirenti e delle acquirenti e proporre il modello più appropriato
- consigliare l'acquirente sul tipo di motorizzazione ideale per l'uso previsto, ad esempio veicolo a benzina, diesel, ibrido, ibrido plug-in, gas naturale o elettrico
- presentare le modalità finanziarie possibili per l'acquisto, ad esempio il leasing, e varie possibilità di assicurazione
- stipulare il contratto di vendita e l'eventuale ripresa del vecchio veicolo
- consegnare il veicolo all'acquirente, verificare insieme se le opzioni desiderate sono state installate e fornire il libretto di servizio

Servizio post-vendita

- redigere e gestire lo schedario della clientela che contiene tutte le informazioni sui veicoli e le condizioni di vendita
- assicurarsi del grado di soddisfazione della clientela e tenerla informata in merito alle novità riguardanti i loro tipi di veicoli
- ricercare e contattare nuovi acquirenti

Condizioni di lavoro

I consulenti e le consulenti di vendita d'automobili lavorano nell'area vendita di grandi garage e concessionarie di una o più marche di veicoli, oppure in fiere dell'automobile o in spazi di esposizione. I loro orari di lavoro sono variabili e comprendono spesso il lavoro serale e di sabato.

Questi professionisti e queste professioniste trovano impiego presso grandi garage e concessionarie e partecipano regolarmente a esposizioni e vendite di autovetture. L'attività richiede flessibilità, disponibilità agli spostamenti e un aspetto curato.

Attitudini e interessi

Attitudini

- Attitudine a lavorare in modo autonomo
- Cortesia e tatto
- Facilità di contatto
- Facilità d'espressione orale
- Aspetto curato
- Senso commerciale
- Senso della comunicazione

Interessi

- Lavorare da soli e in modo autonomo
- Consigliare
- Essere in contatto con altre persone

Formazione

Questa formazione è generalmente modulare e si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione.

Durata

- 1 giorno a settimana per 2 semestri

Condizioni di ammissione

- le condizioni di ammissione figurano nel **regolamento d'esame** ↗
<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/70341?lang=it>

Titolo

- attestato professionale federale (APF) di consulente di vendita d'automobili

Formazione continua

Corso

- Corsi di formazione continua organizzati dall'**UPSA** ↗

https://www.autoberufe.ch/it/formazione-continua/?_gl=1*12n5icj*_ga*MTIwNzgwNjQ3Ny4xNzczMTU5ODUx*_ga_YHM5BHX7Z3*czE3NzMyMTM4OTekbzIkZzEkdDE3NzMyMTM4OTYkajU1JGwwJGgw

Professioni simili

Ulteriori informazioni

Numero Swissdoc

Link utili

UPSA Sezione Ticino - Unione professionale svizzera dell'automobile

[BASE_URL/http://www.upsa-ti.ch](http://www.upsa-ti.ch)

Unione professionale svizzera dell'automobile (UPSA): formazione

<https://www.autoberufe.ch/it/>

Basi legali

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/70341?lang=it>