

L'Institut YAMAHA recrute pour son réseau

Vous êtes passionné(e) de moto, âgé(e) de 18 à 25 ans et vous souhaitez travailler dans le réseau moto Yamaha.

L'Institut YAMAHA...

recrute des jeunes ouverts et motivés pour former les futurs professionnels du réseau aux métiers de :

- la vente motos
- la vente de pièces et accessoires
- la réparation

Vous êtes passionné(e) de motos, âgé(e) de 18 à 25 ans, prêt(e) à vous investir dans un projet professionnel aux côtés d'une concession du réseau Yamaha.

Vous êtes responsable d'une concession du réseau Yamaha et vous envisagez d'agrandir votre équipe de professionnels en misant sur l'alternance comme moyen de formation efficace et adapté au monde actuel.

Cette plaquette vous donne les informations nécessaires à la concrétisation de votre projet.

L'Institut Yamaha organise, avec le concours de l'ANFA, partenaire étroitement associé à l'élaboration et au fonctionnement du programme, le recrutement de jeunes pour une formation aux métiers de la vente (motos, pièces et accessoires) et de la mécanique moto dans le cadre de l'alternance école/concession.


La moto est un domaine à forte valeur technologique et nos clients motos attendent de la part de leurs interlocuteurs, un contact chaleureux et professionnel que ce soit pour la vente, l'achat d'équipements aussi bien que pour l'entretien ultérieur.

À ce titre, nos formations dans le cadre de l'Institut Yamaha, mêlant théorie et application sur le terrain, apportent une réponse parfaitement adaptée à ces attentes.

Nous avons résumé dans cette plaquette les points clés de cette opération.



Des valeurs sûres
au cœur de vos émotions

Yamaha Motor France et 

 YAMAHA
financement

 YAMAHA
assurance

www.yamaha-motor.fr

 **YAMAHA**
Touching Your Heart

STRUCTO
YAMAHA



Profils des formations

L'ensemble des formations se déroule sur le principe de l'alternance école/concession avec les écoles partenaires du projet.

L'opération s'adresse à des jeunes filles ou des jeunes gens âgés de 18 à 25 ans.

Vendeurs motos

>> Profil

Jeunes de niveau Bac sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation.

Autonomes, aimant la vente et les relations humaines.

>> Formation

Les objectifs sont de permettre aux jeunes :

- de réaliser un cycle de vente jusqu'à la livraison,
- d'assurer le suivi de la clientèle après l'achat,
- d'évaluer et de négocier la reprise du véhicule d'occasion du client, de conseiller le client,
- de développer la clientèle.

La formation couvre des sujets tels que :

Techniques de négociation, développement personnel, acte de vente, les produits et services, la technique moto, la fiscalité, la gestion, la reprise et la vente de V.O., l'offre globale au particulier, le suivi de la clientèle, gestion de l'activité, gestion du temps.

Durée de la formation : 12 à 14 mois dont 420 heures au centre de formation réparties sur 12 semaines.

>> Diplôme

Examen de fin de formation avec simulation de vente devant jury, présentation d'un mémoire, épreuves écrites. Niveau reconnu par la convention collective de la profession. Qualification, si réussite à l'examen : Vendeur, échelon 9. École : ISVA, Suresnes -92.



Vendeurs pièces de rechange et accessoires

>> Profil

Jeunes titulaires d'un CAP vendeur/magasinier pièces de rechange ou BEP logistique/commercialisation ou de niveau 2nde/1^{ère} de l'enseignement général, sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation.

Méthodiques et ordonnés, aimant la technique, la vente et les relations humaines.

>> Formation

Les objectifs sont de permettre aux jeunes :

- d'assurer le conseil technique et la vente des pièces de rechange et accessoires,
- de participer à la gestion des stocks, au montage d'actions promotionnelles,
- d'organiser l'activité des lieux de vente au sein de l'entreprise.

La formation couvre des sujets tels que :

Actions commerciales, techniques de magasinage, technologie des produits, environnement professionnel, facturation et gestion.

Durée de la formation : 14 à 15 mois dont 420 heures au centre de formation.

>> Diplôme

Certificat de qualification professionnelle.

Qualification, si réussite à l'examen : Magasinier vendeur confirmé PRA, échelon 9.

École : INCM, Paris -75





Techniciens

>> Profil

En priorité, jeunes titulaires d'un BEP maintenance des véhicules automobiles, dominante cycle et motorcycle sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation.

Méthodiques et rigoureux, passionnés de mécanique et aimant les relations humaines.

>> Formation

La formation est organisée en domaines au sein desquels s'articulent les différents enseignements correspondants aux objectifs définis par le référentiel du diplôme.

Domaine A1 - Formation professionnelle, technologique et scientifique.

Domaine A2 - Expression et ouverture sur le monde.

Domaine A3 - Éducation artistique

Domaine A4 - Éducation physique et sportive

Durée de la formation : 2 ans, 1500 heures de formation en cours, 1 semaine sur 2 en entreprise.

>> Diplôme

Bac professionnel Maintenance automobile option Motocycles.

Le diplôme est délivré sous la forme du CCF (contrôle en cours de formation). Certaines compétences sont évaluées dans l'entreprise.

Qualification, si réussite à l'examen : Technicien confirmé motorcycle, échelon 9.

École : INCM, Paris -75.



**SERVICE
RAPIDE**



YAMAHA

GENUINE

Parts & Accessoires



➤ **Déroulement**

>> Pour le jeune

Vous êtes passionné(e) de motos, âgé(e) de 18 à 25 ans, prêt à vous investir à fond dans un projet professionnel aux côtés d'une concession du réseau Yamaha.

Vous adressez une lettre de motivation accompagnée d'un C.V. à Yamaha Motor France.

Votre candidature peut être spontanée, faire suite à la lecture de la publicité dans la presse ou bien faire suite à un contrat déjà suivi en concession lors d'un CAP ou d'un BEP.

Après contrôle du profil requis, Yamaha Motor France transmet ce courrier à l'école correspondant à votre demande.

Vous êtes convoqué pour un ensemble de tests d'aptitude et d'entretien de motivation.

Si le résultat est positif, Yamaha vous transmet alors une liste de concessions susceptibles de vous accueillir.

Vous devez alors vous présenter comme pour une embauche normale en donnant les preuves de votre motivation et de vos qualités personnelles. Une fois l'entreprise trouvée, vous pouvez effectuer une période d'essai, puis avec l'accord des 2 parties, un contrat est signé pour la durée de la formation.

La formation commence !

Un tuteur est désigné au sein de l'entreprise d'accueil, il sera à la fois votre formateur et votre accompagnateur lors de ce nouveau cycle. Il vous confiera des tâches en rapport avec votre progression pédagogique.

Les semaines de cours pour les jeunes vendeurs motos et pièces de rechange et accessoires sont rapprochées d'octobre à mars, puis plus espacées pour vous permettre d'être opérationnel en concession au plus fort de la saison.

Les jeunes techniciens sont en alternance 1 semaine sur 2.

Dans tous les cas, vous participez, sur le site de Yamaha Motor France, aux formations produits ainsi qu'aux formations de base correspondant au profil choisi (vendeur ou technicien).

A l'issue de votre formation et après un ensemble de tests et d'épreuves finales, vous obtenez

la reconnaissance de votre formation et, le cas échéant, votre diplôme (Bac Pro, CQP).

>> Pour l'entreprise

Vous prévoyez de renforcer votre équipe : faites nous part à temps de vos attentes.

2 cas de figures peuvent se présenter :

- vous avez déjà un jeune que vous comptez garder, nous l'intégrons dans le groupe de formation voulu après accord de l'école.

- vous recherchez un jeune, nous vous proposons un panel de candidats répondant au profil voulu et sélectionné par les écoles.

Après entretien au sein de votre concession, vous signez un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage avec le jeune (vous avez alors une période d'essai d'1 mois au cours de laquelle vous pouvez rompre unilatéralement, passé cette période, l'accord des 2 parties est nécessaire).

La gestion des contrats est assurée par le G.N.F.A. de votre région (coordonnées sur demande)

Vous devez désigner un tuteur responsable du suivi du jeune dans votre entreprise.

Une fois la formation commencée vous devez confier au jeune des tâches adaptées à l'évolution de ses compétences et en accord avec la progression pédagogique du programme, l'idéal étant de lui fixer très rapidement un projet à réaliser. Vous devez, aussi, ne pas perdre de vue l'investissement que représente pour vous cet apprentissage et vous assurer de sa participation, de son implication et de son intégration dans votre équipe.

L'objectif de l'opération est de vous aider à recruter durablement.

>> Financement

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, le jeune est rémunéré sur la base d'un pourcentage du minimum conventionnel de la qualification visée :

- Moins de 21 ans : 55% (65% si déjà titulaire d'un diplôme ou titre professionnel de niveau IV)

- 21 ans et plus : 70% (80% si déjà titulaire d'un

diplôme ou titre professionnel de niveau IV)

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, les pourcentages sont :

- Entre 18 et 20 ans : 41% la 1^{ère} année, 49% la 2^{ème} année,

- 21 ans et plus : 53% la 1^{ère} année, 61% la 2^{ème} année.

L'entreprise bénéficie des avantages de ce type de contrat :

- exonération des cotisations au titre des assurances sociales, des accidents du travail et des maladies professionnelles ainsi que des allocations familiales dans la limite du SMIC,
- prise en charge totale ou partielle du coût de la formation.

➤ **Calendrier 2007**

Mai :

- Lancement de l'opération dans la presse spécialisée
- Relais sur le site Internet : yamaha-motor.fr

Mai - juillet :

Réception des candidatures, tri et envoi aux écoles.

Juin - septembre :

Entretiens et tests de recrutement individuels menés par les écoles.

Juin - septembre :

Recherche de concessions, signatures des contrats. Éventuellement, période d'essai en concession.

Octobre :

Démarrage des formations.

Novembre - jusqu'à la fin de la formation :

En cours de formation : pour les 3 profils, participation aux programmes de formation Yamaha.

En fin de cycle :

- Examen de fin de formation
- Remise de certificats par Yamaha (en plus du diplôme officiel, le cas échéant).

Adressez votre candidature (Lettre de motivation accompagnée d'un C.V.) à :

Yamaha Motor France
SEV Moto - Formation
5 Avenue du Fief - BP 19251
95078 CERGY PONTOISE CEDEX
ou par e-mail : institut.yamaha@yamaha-motor.fr

Vos contacts :
Etienne KOUZMINE 01 34 30 31 68
Corinne BLAECKE 01 34 30 31 62
Fax 01 34 30 32 77
www.yamaha-motor.fr

Yamaha Motor France et 