



*Communiqué de presse
Rueil-Malmaison, le 16 juillet 2018*

Kia lance la deuxième promotion de son École de Vente destinée au recrutement et à la formation de jeunes commerciaux



- **Une première promotion couronnée de succès qui répond aux besoins du réseau de concessionnaires Kia,**
- **Au moins 80%* des jeunes diplômés de la première promotion seront embauchés en CDI,**
- **Kia a choisi de renouveler son programme École de Vente diplômant et lance le recrutement de la deuxième promotion,**
- **Cette école permet à Kia de recruter de nouveaux commerciaux pour répondre à son ambitieux objectif fixé à l'horizon 2020.**

En septembre 2017, Kia a ouvert son École de Vente Kia afin d'accompagner le réseau dans le recrutement de nouveaux commerciaux. Suite au succès de la première promotion 2017/2018, Kia a décidé d'ouvrir une nouvelle promotion pour 2018/2019. Cette formation diplômante permet de favoriser l'insertion professionnelle. Ainsi, au moins 80%* des jeunes diplômés à l'issue de la première promotion seront embauchés en CDI dans la concession pour laquelle ils travaillent en alternance.

La montée en puissance de la marque et son ambitieux objectif de 56 000 véhicules vendus en France en 2020 – soit une augmentation de 30% par rapport à l'objectif de cette année 2018 qui est de 43 000 unités – ont motivé Kia Motors France à proposer un accompagnement de son réseau de concessionnaires dans la formation et le recrutement de jeunes forces commerciales à la fois dynamiques et motivées. Grâce à l'École de Vente Kia, le constructeur aux 7 ans de garantie, s'offre les moyens de ses ambitions, notamment dans le domaine de la vente.

La première promotion de l'École de Vente Kia, qui arrivera à son terme en novembre 2018, est un réel succès. Au total, ce sont 14 étudiants qui ont rejoint les bancs de l'École Kia, soit un effectif conforme aux prévisions fixées avant l'ouverture de cette première promotion. Le succès se fait ressentir également du côté des concessionnaires. Ils ont constaté une professionnalisation très rapide des étudiants, marquée par l'évolution de leurs compétences. Ils ont acquis les bons réflexes commerciaux et de conseil à la clientèle, grâce à la maîtrise des techniques de vente apprises en formation. Signe de cette montée en compétences dès les premiers mois, certains ont commencé à vendre des véhicules au bout de 3 mois de formation, les plus persévérants se sont même vu attribuer les mêmes objectifs que ceux des commerciaux des concessions. L'école met aussi l'accent sur l'esprit d'équipe et de groupe pour favoriser le sentiment d'appartenance à la marque et une parfaite intégration au sein des concessions. Véritables ambassadeurs de la marque, les étudiants permettent d'établir une relation client de qualité.

Pour récompenser leur implication et leur travail, les 14 étudiants partiront fin octobre en Slovaquie pour visiter l'usine européenne Kia.

Le recrutement de la promotion 2018/2019 est ouvert

Pour la session École de Vente Kia 2018/2019, nommée « **Ceed** » en référence au nouveau modèle sorti cette année, les offres et le recrutement sont relayés sur internet via les sites suivants :

- Le site internet national de Kia : <http://www.kia.com/fr/>, rubrique « carrière et recrutement / École de Vente »,
- Nos réseaux professionnels (Linkedin) et sociaux (Twitter, Facebook).

Les candidats sont invités à déposer, dès à présent, leur candidature dans les concessions participantes, sur le site de Kia Motors France ou à l'adresse suivante :
ecoledevente_kia@gnfa-auto.fr

Pour cette nouvelle promotion, l'alternance commence dès **octobre 2018**.

Retour sur un programme couronné de succès !

Kia Motors France a mis en place ce programme de formation interne diplômant, en alternance, à destination des moins de 26 ans (BAC à BAC +2) et en partenariat avec le GNFA (Groupement National de Formation Automobile). Ainsi, l'école a pour vocation la formation d'une quinzaine de jeunes au métier de conseiller commercial automobile, sur une période 12 à 14 mois selon les spécialités. Les classes sont encadrées par des enseignants du GNFA issus de la profession, qui les forment aux multiples facettes du métier. Les cours comprennent un large volet généraliste (prospection clientèle, cycle de vente, négociation vente...), mais également un programme dédié à la marque (ses valeurs, outils et méthodes spécifiques, etc). Ces activités permettent notamment de favoriser l'esprit d'équipe et le sentiment d'appartenance à la marque Kia.

La formation est réalisée en alternance avec un rythme de 3 semaines en concession et une semaine en formation. Ce rythme met l'accent sur l'immersion en entreprise afin que le jeune soit parfaitement opérationnel à l'issue de sa formation.

* D'après un sondage mené par Kia Motors France auprès des concessionnaires, et Districts Managers, qui ont recruté un alternant.

À PROPOS DE KIA

Offrir la meilleure garantie constructeur européenne comme gage de qualité et de sérénité.

Grâce à l'excellente qualité des véhicules Kia, la marque démontre son leadership en matière de garantie et son engagement à satisfaire ses clients comme à réduire les coûts de maintenance de ses véhicules.

Pour Kia, offrir 7 ans de garantie / 150 000 km sur l'ensemble de sa gamme VP est, en Europe, un engagement sans précédent dans l'histoire de l'automobile qui vise à créer une véritable relation de confiance à long terme avec ses clients. En plus d'être une véritable garantie constructeur européenne, elle est transférable entre les possesseurs successifs du véhicule.

La satisfaction clientèle reste ainsi la première préoccupation de Kia.

Kia Motors Corporation

Kia Motors Corporation est un constructeur automobile généraliste qui connaît l'une des croissances les plus rapides au monde. Fondée en 1944, Kia est la marque automobile la plus ancienne de Corée du Sud. Partie intégrante du Hyundai-Kia Automotive Group, Kia entend devenir l'une des toutes premières marques automobiles du monde.

Kia possède 14 unités de fabrication et d'assemblage réparties dans 5 pays. Ces usines produisent près de 3 millions de véhicules chaque année, véhicules qui sont vendus et entretenus par un réseau de distributeurs et concessionnaires présent dans 180 pays. Aujourd'hui, Kia emploie plus de 51 000 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de près de 47 milliards de \$.

Kia Motors France est la filiale française de Kia Motors Corporation

Sur le marché français, Kia a immatriculé quelque 37 235 véhicules sur l'année 2017 (+ 10,5% de progression vs 2016 et 1,8% de part de marché). Kia Motors France propose une offre de constructeur généraliste constituée de 11 modèles (Picanto, Rio, Soul EV 100% électrique, Stonic, Ceed, Ceed SW, Niro, Sportage, Optima, Stinger et Sorento) allant de la petite voiture citadine au grand 4X4. Le réseau de distribution de la marque s'étend aujourd'hui à 207 points de représentation.

« Kia partenaire de vos plus belles émotions »

Football

Kia est très présent dans les compétitions de football internationales et françaises. De 2007 à 2022, Kia est l'un des partenaires officiels de la FIFA, l'instance dirigeante de la Coupe du Monde de football. Sur le continent européen, Kia a signé jusqu'en 2021 un partenariat avec l'UEFA Europa League.

Tennis

Kia est le sponsor principal de l'Open de Tennis d'Australie. La marque a renouvelé son partenariat jusqu'en 2023.

L'ambassadeur international de la marque est le charismatique champion Rafael NADAL.

Le logo Kia

Doté d'un dessin en trois dimensions, l'emblème de Kia reflète l'image jeune et dynamique de la marque. L'intense couleur rouge suggère la passion pour le soleil et symbolise la forte détermination de Kia d'avancer de façon enthousiaste et divertissante. L'ellipse fine et raffinée du logo symbolise le globe terrestre et fait référence au statut de Kia en tant qu'acteur majeur de l'industrie automobile mondiale.