

BLOCS DE COMPETENCES

BC-1 : PROSPECTION, DEVELOPPEMENT ET FIDELISATION CLIENTELE

C-1-1 Elaborer des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

C-1-2 Mettre en oeuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

C-1-3 Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules

C-1-4 Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules

C-1-5 Répondre à des appels d'offres

BLOCS DE COMPETENCES

BC-2 : SUIVI ET VENTE D'UN VEHICULE INDUSTRIEL ET DES SERVICES ASSOCIES

C-2-1 Argumenter les caractéristiques techniques du véhicule industriel

C-2-2 Conclure et contractualiser une vente d'un véhicule industriel

C-2-3 Elaborer et proposer les solutions de transports spécifiques au véhicule industriel

C-2-4 Elaborer et proposer les solutions financières adaptées au profil fiscal du client professionnel spécifiques au véhicule industriel

C-2-5 Elaborer et proposer l'offre de produits périphériques spécifiques au véhicule industriel

C-2-6 Gérer la commande globale et le suivi de la livraison d'un véhicule utilitaire et industriel

C-2-7 Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel pour vendre un véhicule industriel

C-2-8 Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle de véhicules utilitaires et industriels

C-2-9 Reprendre un véhicule industriel d'occasion

C-2-10 Traiter les réclamations clients liées à la vente de véhicules

C-2-11 Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances