

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-0 : GESTION DES ACTIVITES DE COMMERCIALISATION DES MOTOCYCLES**

**C-0-1** Préparer et suivre la livraison des motocycles

**C-0-2** Appliquer la réglementation et les process liés à la commercialisation des motocycles

## **BLOCS DE COMPETENCES**

### **BC-0 : VENTE DES MOTOCYCLES NEUFS OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES**

**C-0-1** Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre un motocycle neuf ou d'occasion

**C-0-2** Proposer une offre globale pour un motocycle

**C-0-3** Conclure et contractualiser la vente d'un motocycle

**C-0-4** Présenter un motocycle de façon statique et dynamique

**C-0-5** Argumenter les caractéristiques techniques des motocycles

**C-0-6** Vendre les équipements, accessoires et pièces de rechange des motocycles

**C-0-7** Vendre les solutions financières et les produits périphériques liés à la vente de motocycles

**C-0-8** Contribuer à l'estimation physique des motocycles d'occasion