

## **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 NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PARTICULIERS

**C-2-1** Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles

**C-2-2** Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile

**C-2-3** Conclure et contractualiser une vente de véhicule automobile

**C-2-4** Créer une relation virtuelle avec le client

**C-2-5** Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

**C-2-6** Négocier une offre globale

**C-2-7** Présenter le véhicule de façon statique et dynamique

**C-2-8** Reprendre un véhicule automobile d'occasion

**C-2-9** Suivre la livraison d'un véhicule automobile

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

**C-2-11** Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles

**C-2-12** Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances

## BLOCS DE COMPETENCES

### BC-3 : SUIVI ET VENTE D'UN VEHICULE NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PROFESSIONNELS

**C-3-1** Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile

**C-3-2** Conclure et contractualiser une vente de véhicule automobile

**C-3-3** Elaborer et proposer les solutions financières adaptées au profil fiscal du client professionnel

**C-3-4** Elaborer et proposer l'offre de produits périphériques adaptée au client professionnel

**C-3-5** Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la vente de véhicules automobiles

**C-3-6** Présenter le véhicule de façon statique et dynamique

**C-3-7** Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel

**C-3-8** Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle professionnelle

**C-3-9** Reprendre un véhicule automobile d'occasion

**C-3-10** Suivre la livraison d'un véhicule automobile

**C-3-11** Traiter les réclamations clients liées à la vente de véhicules

**C-3-12** Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances