

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 PROFESSIONNELS

C-2-1 Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile

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

C-2-3 Elaborer et proposer les solutions financières adaptées au profil fiscal du client professionnel

C-2-4 Elaborer et proposer l'offre de produits périphériques adaptée au client professionnel

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

C-2-6 Présenter le véhicule de façon statique et dynamique

C-2-7 Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel

C-2-8 Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle professionnelle

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

C-2-10 Suivre la livraison d'un véhicule automobile

C-2-11 Traiter les réclamations clients liées à la vente de véhicules

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