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 : 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 Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel pour vendre un véhicule industriel
C-2-7 Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle de véhicules utilitaires et industriels
C-2-8 Reprendre un véhicule industriel d'occasion
C-2-9 Suivre une commande globale de véhicule utilitaire et industriel
C-2-10 Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances