

## **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