

## 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 UTILITAIRE ET DES SERVICES ASSOCIES

**C-2-1** Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences

**C-2-2** Argumenter les caractéristiques techniques du véhicule utilitaire

**C-2-3** Conclure et contractualiser une vente d'un véhicule utilitaire

**C-2-4** Elaborer et proposer les solutions d'équipements et de carrosseries spécifiques au véhicule utilitaire

**C-2-5** Elaborer et proposer les solutions financières adaptées au profil fiscal du client professionnel spécifiques au véhicule utilitaire

**C-2-6** Elaborer et proposer l'offre de produits périphériques spécifiques au véhicule utilitaire

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

**C-2-8** Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel pour la vente d'un véhicule utilitaire

**C-2-9** Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle de véhicules utilitaires et industriels

**C-2-10** Reprendre un véhicule utilitaire d'occasion

**C-2-11** Suivre une commande globale de véhicules utilitaires