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