BLOCS DE COMPETENCES

BC-1 : ORGANISATION DE SON ACTIVITE DE VENTE ITINERANTE PRA

C-1-1 Créer un plan de tournée de vente PRA

C-1-2 Préparer la visite chez le client PRA

C-1-3 Assurer le reporting de l'activité PRA

BLOCS DE COMPETENCES

BC-2 : VENTE DE PRA CHEZ UN CLIENT PROFESSIONNEL

C-2-1 Prospecter un client professionnel PRA par téléphone

C-2-2 Initier la prise de contact et susciter le besoin chez le professionnel PRA

C-2-3 Conseiller et argumenter sur les produits PRA VP adaptés au besoin du client en vente itinérante

C-2-4 Conseiller et argumenter sur les produits PRA VI adaptés au besoin du client en vente itinérante

C-2-5 Conseiller et argumenter sur les services adaptés au besoin du client

C-2-6 Réaliser des ventes complémentaires et additionnelles à la vente itinérante PRA

C-2-7 Argumenter la proposition commerciale vente PRA chez un client professionnel

C-2-8 Conclure la vente et établir le bon de commande PRA

C-2-9 Traiter les réclamations des clients PRA