

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES LOCATION LONGUE DUREE

C-0-1 Prospecter, développer et fidéliser les cibles potentielles sur le secteur

C-0-2 Préparer et réussir son rendez-vous prospect et/ou client

C-0-3 Identifier les besoins de chaque client et le conseiller sur les solutions de mobilité adaptées

C-0-4 Construire et présenter un argumentaire performant pour développer les ventes de prestation de services et/ou les possibilités de financement adaptées aux besoins du client

C-0-5 Déployer les outils marketing de l'entreprise et appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : GESTION DE LA COMMERCIALISATION

C-0-1 Répondre aux besoins et attentes du prospect

C-0-2 Réponses aux appels d'offres et les traiter dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise

C-0-3 Préparer et transmettre les conditions de location pour en assurer la mise en oeuvre

C-0-4 Rédiger les comptes rendus, organiser son planning d'activité et planifier le prochain contact

C-0-5 Appliquer les procédures qualité en vigueur

C-0-6 Recenser et analyser les informations utiles au développement commercial: projet d'implantation, création de société, données macro-économiques locales, partenariats...