

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : SUIVI ET VENTE D'UN VEHICULE NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PROFESSIONNELS

C-0-1 Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile

C-0-2 Conclure et contractualiser une vente de véhicule automobile

C-0-3 Elaborer et proposer les solutions financières adaptées au profil fiscal du client professionnel

C-0-4 Elaborer et proposer l'offre de produits périphériques adaptée au client professionnel

C-0-5 Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la vente de véhicules automobiles

C-0-6 Présenter le véhicule de façon statique et dynamique

C-0-7 Réaliser un premier contact et analyser les besoins du client professionnel

C-0-8 Rédiger et négocier une proposition commerciale auprès d'une clientèle professionnelle

C-0-9 Reprendre un véhicule automobile d'occasion

C-0-10 Suivre la livraison d'un véhicule automobile

C-0-11 Traiter les réclamations clients liées à la vente de véhicules

C-0-12 Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : SUIVI ET VENTE D'UN VEHICULE NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES AUPRES D'UNE CLIENTELE DE PARTICULIERS

C-0-1 Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles

C-0-2 Argumenter les caractéristiques techniques d'un véhicule automobile

C-0-3 Conclure et contractualiser une vente de véhicule automobile

C-0-4 Créer une relation virtuelle avec le client

C-0-5 Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

C-0-6 Négocier une offre globale

C-0-7 Présenter le véhicule de façon statique et dynamique

C-0-8 Reprendre un véhicule automobile d'occasion

C-0-9 Suivre la livraison d'un véhicule automobile

C-0-10 Traiter les réclamations clients liées à la vente de véhicules

C-0-11 Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles

C-0-12 Accompagner les collaborateurs dans l'acquisition des compétences et connaissances

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : PROSPECTION, DEVELOPPEMENT ET FIDELISATION CLIENTELE

C-0-1 Elaborer des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

C-0-2 Mettre en oeuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

C-0-3 Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules

C-0-4 Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules

C-0-5 Répondre à des appels d'offres