

BLOCS DE COMPETENCES

BC-1 : PROSPECTION ET FIDELISATION CLIENTELE

C-1-1 Mettre en oeuvre des plans d'actions de prospection et de fidélisation pour développer les ventes de véhicules

C-1-2 Prospecter un client par téléphone pour développer les ventes de véhicules

C-1-3 Prospecter un client professionnel sur le terrain pour développer les ventes de véhicules

BLOCS DE COMPETENCES

BC-2 : VENTE D'UN VEHICULE NEUF OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIES AUPRES D'UNE CLIENTELE

C-2-1 Accueillir et identifier les motivations du client pour vendre des véhicules automobiles

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

C-2-3 Conclure et contractualiser une vente de véhicule automobile

C-2-4 Créer une relation virtuelle avec le client

C-2-5 Intégrer les éléments juridiques et administratifs liés à la commercialisation de véhicules automobiles

C-2-6 Négocier une offre globale

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

C-2-8 Reprendre un véhicule automobile d'occasion

C-2-9 Vendre les produits périphériques et les solutions financières liés à la vente de véhicules automobiles