

## **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