

EPREUVES

VENTE AUX SOCIÉTÉS DE VÉHICULES NEUFS OU D'OCCASION ET DES SERVICES ASSOCIÉS

C-1-1 Prospecter au téléphone ou sur le terrain un client professionnel pour développer les ventes de véhicules, en identifiant les particularités de cette clientèle (statut de l'entreprise, décideurs, utilisateurs) et en adaptant les thèmes d'accroche et les scénarii à la cible

C-1-2 Conduire la découverte du client professionnel pour identifier ses motivations d'achat en fonction de son activité, en l'écouter activement, en appliquant les techniques de questionnement et de reformulation et en hiérarchisant ses besoins et ses attentes, conformément aux règles d'accessibilité

C-1-3 Répondre à un appel d'offres pour développer les ventes de véhicules, en analysant le cahier des charges et en argumentant sa réponse, dans le respect du cadre administratif et réglementaire

C-1-4 Elaborer et proposer une offre de financement en vue d'apporter au client professionnel une solution financière en adéquation avec ses attentes et son profil fiscal, en utilisant les techniques d'argumentation et dans le respect de la réglementation

C-1-5 Construire, présenter et négocier une proposition commerciale avec le client professionnel afin de parvenir à un accord de vente en établissant un rapport gagnant/gagnant

C-1-6 Traiter les réclamations des clients professionnels liées à la vente de véhicules pour viser leur satisfaction et leur fidélisation, en analysant la nature de la réclamation et en respectant les principales étapes de traitement