

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Appellations (Métiers courants)

- Conseiller / Conseillère des ventes automobiles
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds

Définition

Présente des équipements (voitures, motocycles, camping car, bateaux, ...) à la clientèle, la conseille dans son choix, lui propose des services annexes (financement, extension de garanties, contrat d'entretien,...) et conclut la vente.

Peut prospecter une clientèle (particuliers, grands comptes, ...).

Peut réaliser l'achat de véhicules/bateaux.

Peut coordonner une équipe de vente.

Accès à l'emploi métier

Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg

Cet emploi/métier est accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur commercial ou technique sans diplôme particulier.

Un diplôme de niveau Bac (professionnel, technologique, ..) à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur commercial ou technique (mécanique automobile, nautisme, ...) peut en faciliter l'accès.

Conditions d'exercice de l'activité

L'emploi/métier s'exerce au sein de concessions, succursales de marque, ... en relation avec les différents services (constructeur, administratif, comptable, ...) et en contact avec les clients.

Elle peut impliquer des déplacements en clientèle.

L'activité peut varier selon le type de véhicules (automobiles, motocycles, bateaux, véhicules de loisirs, ...), le type de clientèle (particuliers, professionnels, grands comptes, ...).

Elle peut s'exercer le samedi.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ Identifier la demande et les besoins du client (usage du véhicule, budget, ...)■ Présenter les caractéristiques d'un ou plusieurs modèles, conseiller le client sur le choix de l'équipement et l'essayer avec lui■ Présenter l'offre commerciale et son financement au client et arrêter avec lui les modalités de la vente■ Suivre le traitement de la commande et proposer au client des solutions en cas d'aléas■ Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe■ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	<ul style="list-style-type: none">■ Droit commercial■ Organisation de la chaîne logistique■ Techniques de conduite d'entretien commercial■ Techniques de gestion commerciale■ Typologie des clients/consommateurs■ Techniques de marketing

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Activités et compétences de base

Activités

Compétences

- Techniques commerciales
- Montage de dossiers de crédit

Activités et compétences spécifiques

Activités

Compétences

Vendre des :

- Bateaux de plaisance
- Motocycles d'occasion
- Motocycles neufs
- Véhicules de collection
- Véhicules de loisirs (caravanes, camping car, ...)
- Véhicules de société
- Véhicules industriels (poids lourds, autocars, ...)
- Véhicules utilitaires
- Voitures d'occasion
- Voitures neuves

- Circuits de distribution commerciale

Intervenir auprès d'une clientèle de :

- Grands comptes
- Particuliers
- Professionnels
- Définir et mettre en oeuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...

- Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> ■ Effectuer des opérations de suivi après vente (convoyage, livraison de véhicules, démarches administratives, immatriculation, ...) 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Assister le client lors de la prise en main d'un matériel de transport dans son fonctionnement, les manoeuvres, ... 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Procéder à l'estimation d'un véhicule/bateau lors d'une reprise, d'un achat et proposer une offre commerciale au client 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Coordonner l'activité d'une équipe 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> ■ Concession automobile 		

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> ■ C1102 - Conseil clientèle en assurances (Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances) ■ D1401 - Assistanat commercial ■ D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises ■ D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"> ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations ■ Toutes les appellations 	<ul style="list-style-type: none"> ■ D1406 - Management en force de vente ■ K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente) ■ M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Mobilité professionnelle

Emplois envisageables si évolution

Depuis

Vers