

# D1404

## RELATION COMMERCIALE EN VENTE DE VÉHICULES

### Autres emplois décrits

- Assistant / Assistante de vente automobile
- Attaché commercial / Attachée commerciale en automobiles
- Chef de groupe véhicules d'occasion
- Chef de groupe véhicules neufs
- Commercial / Commerciale en automobiles
- Conseiller / Conseillère des ventes automobiles
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en automobiles
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules industriels
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en véhicules ou bateaux
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale motocycles
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse d'autocars
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de bateaux de plaisance
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules de loisirs
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse de véhicules poids lourds
- Délégué commercial / Déléguée commerciale en automobiles
- Gérant / Gérante de négoce automobile
- Négociant / Négociante de véhicules d'occasion
- Négociant / Négociante de véhicules neufs
- Technicien / Technicienne de la vente automobile
- Technicien / Technicienne de la vente de motocycles
- Vendeur / Vendeuse automobile
- Vendeur / Vendeuse de caravanes/camping-car
- Vendeur / Vendeuse de motocycles
- Vendeur / Vendeuse de véhicules neufs
- Vendeur / Vendeuse en véhicules anciens
- Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion
- Vendeur / Vendeuse en véhicules de collection
- Vendeur / Vendeuse en véhicules industriels
- Vendeur / Vendeuse secteur véhicules d'occasion
- Vendeur / Vendeuse secteur véhicules neufs

### 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

Ce 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.

### Compétences

#### Savoir-faire

Relation client

**Proposer des solutions techniques à un client**

**Recueillir et analyser les besoins client**

Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule/matériel

---

|                          |  |
|--------------------------|--|
| Développement commercial | Vendre ou louer des produits ou des services<br><b>Négocier des conditions commerciales</b><br>Concevoir des outils d'aide à la vente<br><b>Présenter et valoriser un produit ou un service</b><br><b>Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles</b><br><b>Élaborer, adapter une proposition commerciale</b><br>Assurer un service après-vente |
| Gestion administrative   | <b>Effectuer le suivi des commandes, la facturation</b><br><b>Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité</b>   |
| Gestion et contrôle      | Estimer la valeur d'un bien, d'un produit<br><b>Monter un dossier de crédit</b>  |
| Management               | Animer, coordonner une équipe  |
| Conseil, Transmission    | <b>Conseiller, accompagner une personne</b>  |
| Prévention des risques   | Superviser des opérations, des actions   |
| Organisation             | Contrôler le montage des dossiers-clients de financement   |

---

## Savoir-être professionnels

---

Être à l'écoute, faire preuve d'empathie  
**Travailler en équipe**  
Organiser son travail selon les priorités et les objectifs  
Faire preuve de rigueur et de précision

---

## Savoirs

---

|                      |  |
|----------------------|--|
| Domaines d'expertise | Management de proximité<br>Logiciel de gestion clients<br><b>Typologie du client</b> |
| Normes et procédés   | <b>Entretien de vente</b><br><b>Droit commercial</b>                                 |

---

Produits, outils et matières

Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques  
Caractéristiques des véhicules industriels  
Véhicules de collection  
Véhicules de loisirs  
Véhicules de société  
Véhicules deux roues  
Véhicules utilitaires  
Voitures d'occasion  
Voitures neuves

---

Techniques professionnelles

**Techniques commerciales**  
Techniques d'écoute active  
Techniques de prospection (phoning, visites)  
**Techniques de vente**

---

## Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

Déplacements professionnels

---

## Secteurs d'activité

• Automobile

---