

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

Appellations

- 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 de collection
- Vendeur / Vendeuse en véhicules d'occasion
- 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 métier

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.

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Analyser les besoins du client<input type="checkbox"/> Présenter les caractéristiques d'un modèle<input type="checkbox"/> Conseiller un client<input type="checkbox"/> Présenter une offre commerciale et son financement<input type="checkbox"/> Définir les modalités d'une vente avec un client<input type="checkbox"/> Suivre le traitement d'une commande client<input type="checkbox"/> Proposer une solution commerciale appropriée<input type="checkbox"/> Proposer des solutions techniques à un client<input type="checkbox"/> Réaliser un suivi d'activité<input type="checkbox"/> Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun<input type="checkbox"/> Mener une action commerciale<input type="checkbox"/> Monter un dossier de crédit	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Techniques commerciales<input type="checkbox"/> Marketing / Mercatique<input type="checkbox"/> Droit commercial<input type="checkbox"/> Entretien de vente<input type="checkbox"/> Organisation de la chaîne logistique<input type="checkbox"/> Typologie du client<input type="checkbox"/> Techniques de vente

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Vendre des produits ou services	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Caractéristiques des bateaux, voiliers et engins nautiques<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules deux roues<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules utilitaires<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules de collection<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules de loisirs<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules de société<input type="checkbox"/> Caractéristiques des véhicules industriels<input type="checkbox"/> Caractéristiques des voitures d'occasion<input type="checkbox"/> Caractéristiques des voitures neuves<input type="checkbox"/> Circuits de distribution commerciale

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle d'entreprises <input type="checkbox"/> Intervenir auprès d'une clientèle de particuliers	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Organiser des visites, prospections ou phoning	
<input type="checkbox"/> Assurer un service après-vente	<input type="checkbox"/> Service Après Vente (SAV)
<input type="checkbox"/> Assister un client lors de la prise en main d'un véhicule/matériel	
<input type="checkbox"/> Estimer la valeur d'un produit <input type="checkbox"/> Proposer une offre commerciale adaptée	
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Concession automobile		

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances <input type="checkbox"/> Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière <input type="checkbox"/> Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

- Toutes les appellations

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

- Toutes les appellations

D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules

- Toutes les appellations

Fiches ROME envisageables si évolution

D1406 - Management en force de vente

- Toutes les appellations

K2111 - Formation professionnelle

- Formateur / Formatrice commerce vente

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

- Toutes les appellations