

D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

Appellations (Métiers courants)

- Délégué commercial / Déléguée commerciale auprès des particuliers

Définition

Prospecte une clientèle de particuliers, présente et vend des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise.
Peut animer des réunions de vente au domicile de personnes.
Peut réaliser une étude technique lors de la vente d'équipements particuliers (cuisine, piscine, véranda, store, ...).
Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

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

Cet emploi/métier est accessible sans diplôme ni expérience professionnelle.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises commerciales ou de services commerciaux d'entreprises en relation avec différents services (production, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.

Elle peut s'exercer en activité complémentaire et les fins de semaine.

Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ Etablir le plan de prospection et préparer la visite (sélection d'échantillons, ...)■ Identifier les besoins du client, lui présenter les produits et le conseiller (produits, coût, financement, ...)■ Etablir avec un client les modalités de réalisation d'une commande■ Effectuer le suivi d'une commande et proposer des solutions au client en cas de dysfonctionnement■ Effectuer le suivi de la clientèle (opération de fidélisation, mise à jour des fichiers, enquêtes de satisfaction, ...)■ Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe	<ul style="list-style-type: none">■ Eléments de base en droit de la consommation■ Procédures de traitement de Service Après Vente -SAV-■ Techniques de prospection commerciale■ Techniques de vente■ Typologie des clients/consommateurs■ Techniques de conduite d'entretien commercial■ Techniques commerciales■ Argumentation commerciale

D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

Activités et compétences de base

Activités

Compétences

- Rédaction de documents

Activités et compétences spécifiques

Activités

Compétences

Intervenir lors de vente :

- En laisser sur place
- En porte à porte
- En réseaux
- En réunion
- Individualisée

Intervenir en :

- Alimentation et bien-être (produits diététiques, vins et liqueurs, ...)
- Equipement de la maison (piscine, cuisine, salle de bain, véranda, cheminée, stores, ...)
- Equipements de loisirs (mobile homes, ...)
- Mode et beauté (cosmétiques, vêtements, bijoux, ...)
- Produits d'entretien et équipements électroménagers (produits pour la maison, articles de table, pour la cuisine, ...)
- Produits familiaux (livres, jeux, loisirs récréatifs, ...)
- Services (énergie, télécoms, ...)

- Elaborer ou participer à l'élaboration d'études techniques (chiffrage, relevé de mesures, planning prévisionnel, ...)

- Suivre un portefeuille de clients en situation d'impayés (relances téléphoniques, plan de règlement des dettes,...)

- Montage de dossiers de crédit

- Procédures de recouvrement de créances

D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none">■ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	
<ul style="list-style-type: none">■ Former des employés aux techniques du métier	
<ul style="list-style-type: none">■ Coordonner l'activité d'une équipe	

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none">■ Entreprise commerciale■ Entreprise industrielle■ Société de services	<ul style="list-style-type: none">■ Commerce/vente	<ul style="list-style-type: none">■ Agent commercial■ Travail en indépendant■ Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)■ VRP exclusif■ VRP multicartes

Mobilité professionnelle

Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations■ Toutes les appellations■ Toutes les appellations■ Toutes les appellations■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ D1211 - Vente en articles de sport et loisirs■ D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer■ D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne■ D1408 - Téléconseil et télévente■ D1501 - Animation de vente

D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers

Mobilité professionnelle

Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ C1102 - Conseil clientèle en assurances
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ D1401 - Assistanat commercial
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ D1407 - Relation technico-commerciale
<ul style="list-style-type: none">■ Toutes les appellations	<ul style="list-style-type: none">■ K2111 - Formation professionnelle (Formateur / Formatrice commerce vente)