

BDC • La vente et le suivi d'une vente



MISSION(S) VISÉE(S) PAR LA QUALIFICATION

Cette activité a pour finalité de formaliser la vente en rédigeant les documents support de la transaction commerciale (bon d'achat, bon de commande) reprenant l'ensemble des éléments contractuels selon les standards de l'entreprise. En précisant les prix de vente selon les barèmes de remise de l'entreprise et en appliquant les calculs de TVA adéquat.

Pour cela, le vendeur s'assure que les produits qu'il met à disposition du client sont conformes à ses attentes, il vérifie que les caractéristiques techniques sont bien en adéquation avec les besoins du clients et compatibles avec leurs usages.

Il vérifie également leur disponibilité et établit les documents commerciaux nécessaires en indiquant les informations adéquates et assure le suivi de la livraison et le SAV (respect des dates de livraison, des unités de conditionnement, les adresses de livraison...)

COMPÉTENCES

1. Proposer et argumenter une solution globale et de service adaptés à une demande.
2. Vérifier la disponibilité d'un article
3. Etablir les documents commerciaux relatifs à l'acte de vente
4. Effectuer le suivi d'une vente (SAV, suivi de livraison)



> Les interlocuteurs

- L'UIMM territoriale la plus proche
- Représentant des salariés
- Directement en entreprise
- Conseiller d'orientation
- Conseiller en évolution professionnelle : Pôle emploi, APEC...

> Identification

N° Cert. : (CQPM0157)

RNCP : RNCP37410

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- Période de Professionnalisation
- POE Individuelle
- Plan de formation
- CPF
- CIF