

BDC • L'accueil et le conseil du client



Achats - Commerce

ACTIVITÉS

En fonction des différents contextes et/ou organisations des entreprises, les missions ou activités du titulaire portent sur :

- *Cette activité a pour finalité (en exploitant l'ensemble des supports à la vente : espace de vente, catalogues, panel de produits, échantillons) dans un espace de vente dédié d'assurer l'accueil personnalisée des clients, de repérer leurs besoins et les conseiller sur une solution commerciale adaptée.*
Pour cela le vendeur vérifie si le client est référencé (achats antérieurs, nature des demandes...), identifie ses besoins et motivations au cours d'un échange ou entretien « de découverte client » en exploitant l'espace de vente. Il assure les démonstrations nécessaires s'agissant d'outillages et vérifie le contexte d'emploi des produits proposés notamment en exploitant les supports techniques.
Le vendeur recherche à créer une relation commerciale personnalisée avec les clients et cherche à leur fournir des solutions globales de vente, sa connaissance technique des produits et sa compréhension des besoins clients favorise leur fidélisation.

COMPÉTENCES

- Etablir une prise de contact avec un client
- Découvrir et analyser les besoins techniques et les motivations d'achat d'un client
- Fournir des explications en lien avec les applications techniques d'un client



> 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. : (CQPM 0157)

État : Active

> Dispositif d'accès

Qui peut accéder à la certification ?

- Jeunes et adultes
- Salarié(e)s
- Intérimaires
- Demandeurs d'emploi

Comment accéder à la certification ?

Par la formation

- Plan de développement des compétences