

CONSEILLER PRODUITS CONFIRMÉ

1/ Dénomination de la qualification :

Conseiller produits confirmé

2/ Objet de la qualification :

Le conseiller produits confirmé effectue des activités concourant à la commercialisation des véhicules, des produits périphériques et services associés.

L'activité est centrée sur :

- la présentation personnalisée de véhicules,
- la livraison personnalisée de véhicules,
- l'information relative aux produits périphériques et services associés, destinée à la clientèle et aux collaborateurs.

La qualification "conseiller produits confirmé" concerne des salariés n'ayant pas pouvoir pour négocier une vente.

3/ Contenu de la qualification :

A - Activités techniques :

A.1 - Activités de présentation des véhicules, des produits périphériques et services associés :

- Présentation d'une gamme de véhicules,
- Présentations personnalisées statique et dynamique d'un véhicule dans le cadre du parcours client (équipements, prestations digitales, essais, tarifs, ...),
- Configuration d'un véhicule avec le client à l'aide d'outils numériques.

A.2 - Activités d'accompagnement client post-vente :

- Livraison du véhicule,
- Mise en main du véhicule,
- Conseils d'utilisation et d'entretien.

B - Activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules, des produits périphériques et services associés.

- Réception de la clientèle,
- Traitement et qualification des contacts (informations relatives aux prospects, découverte des besoins, ...),
- Présentation des valeurs de la marque,
- Participation à la vente additionnelle.

C - Activités de gestion et d'organisation :

- Mise à jour de la base de données clients / prospects,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Gestion des plannings d'essai,
- Organisation et mise en valeur du stock de véhicules,
- Suivi des délais de livraison,
- Agencement des véhicules sur la zone d'exposition,
- Appui technique sur les gammes, les véhicules et nouvelles technologies auprès de la clientèle et des collaborateurs,
- Application des procédures qualité, des procédures constructeurs et des règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans l'entreprise.

4/ Extensions possibles dans la qualification :

5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 9

6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention *d'une des certifications suivantes*, dans le domaine de la vente :
 - . Titre à finalité professionnelle vendeur automobile (enregistré au RNCP sous le n° 36990),
 - . *CQP conseiller produits, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,*
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Transversale :
 - . vendeur de véhicules/vendeur automobile (fiche C.9.1)
 - . conseiller en financement (fiche C.12.1)
 - . vendeur automobile confirmé (fiche C.20.1)
 - . attaché commercial (fiche C.23.1)

Voir Panorama