

BACHELIER EN VENTE

CHAMP D'ACTIVITE

Le bachelier en vente est un collaborateur commercial d'une entreprise, d'une organisation ou d'un service. Il est appelé à s'intégrer dans des services de nature et de dimension différentes. Son activité implique qu'il travaille en étroite collaboration avec d'autres services.

Il met en œuvre la politique commerciale définie par la direction dans un secteur géographique ou pour un type de marché ou de produit et il réalise ses objectifs de vente.

Il vend et/ou il organise, gère et contrôle les ventes.

Il tient compte des impératifs commerciaux et de production (délais, remises, conditions de livraison, etc.).

Il assure le suivi des réalisations commerciales afin d'optimiser les résultats.

Il participe à la gestion des problèmes d'après-vente et s'assure de la satisfaction client.

Il prospecte et recherche de nouveaux clients.

Il négocie et conclut des contrats de vente.

Il est responsable de ses objectifs (chiffre d'affaires, marges commerciales, politique de qualité,...); il rend compte à sa hiérarchie et propose, le cas échéant, les mesures d'adaptation nécessaires.

Il représente la société, notamment dans le cadre d'actions publicitaires ou promotionnelles.

Maîtrisant les fonctions de base du management et de la gestion des ressources humaines, il peut assumer la responsabilité d'une équipe.

Il gère efficacement son temps.

Il développe des qualités de communicateur et est capable de s'exprimer dans deux autres langues habituellement utilisées au niveau national et/ou international.

Familiarisé à l'outil informatique, il s'adapte à l'évolution et aux besoins de son environnement professionnel.

Il mène une veille commerciale pour collecter et faire remonter vers sa hiérarchie les informations venant du marché.

TACHES

- ✓ Etablir et exécuter un plan de prospection en utilisant les techniques adéquates, notamment le téléphone, le réseautage,...
- ✓ Définir les besoins du client grâce à une écoute active;
- ✓ Appliquer les techniques de vente;
- ✓ Négocier et conclure des contrats de vente ;
- ✓ Se tenir informé des produits ou des services proposés et de leur évolution;
- ✓ Elaborer des stratégies de vente;
- ✓ Rédiger des offres;
- ✓ Fidéliser ses clients;
- ✓ Gérer des ventes en réseau et des circuits de distribution;
- ✓ Elaborer des prévisions de vente et analyser les résultats;
- ✓ Assurer le suivi des dossiers commerciaux;
- ✓ Gérer des opérations promotionnelles ;
- ✓ Assurer un reporting régulier de son activité commerciale;

Présentation de la section "*Bachelier en vente* "

- ✓ Appliquer les principes de base de la législation économique et commerciale;
- ✓ Organiser, accompagner sur le terrain et suivre une équipe de vente;
- ✓ Utiliser l'outil informatique, notamment les logiciels de gestion intégrés.

DEBOUCHES

Toute entreprise commerciale, industrielle ou de services.

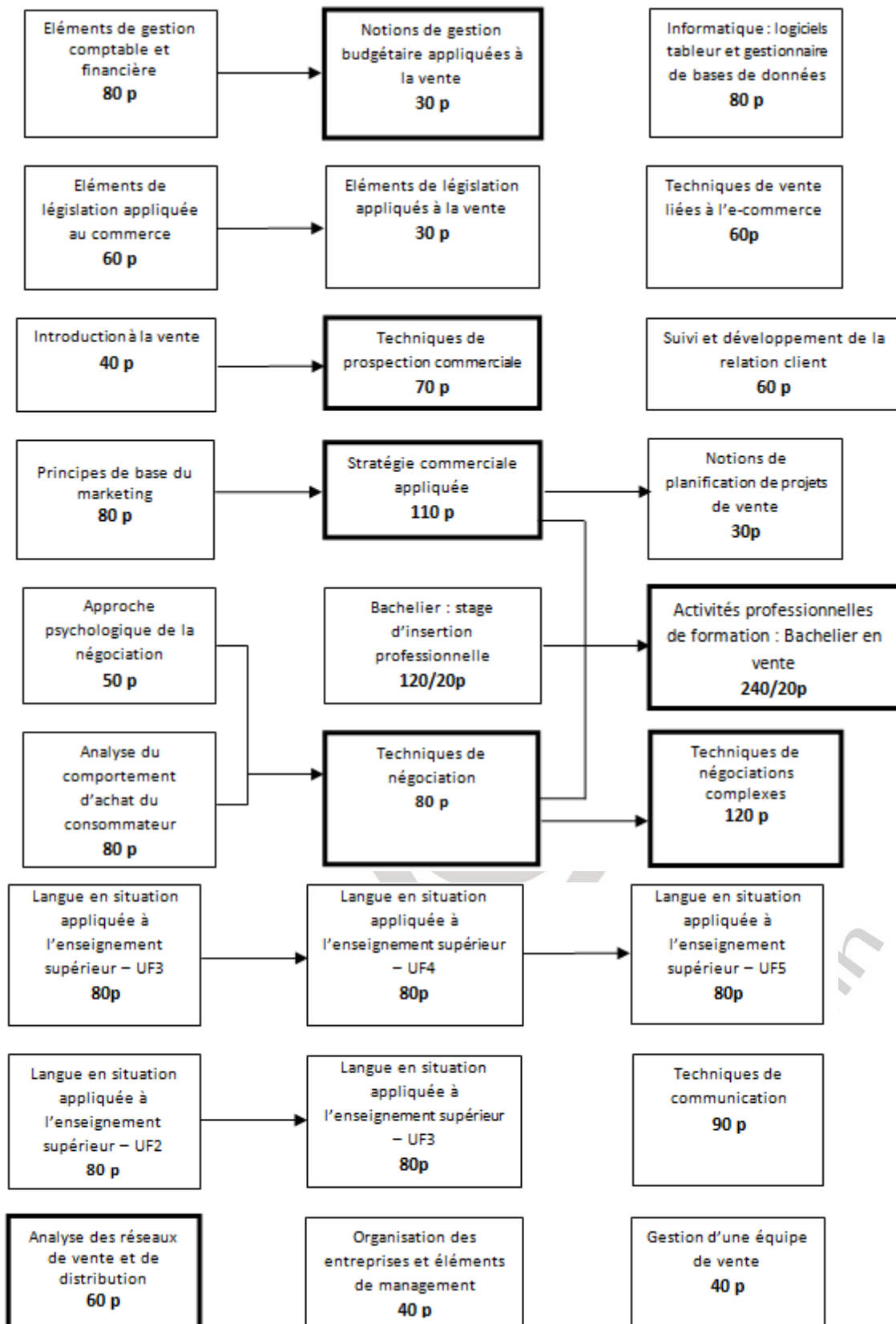
TITRE OBTENU

Diplôme de "Bachelier en vente".



Présentation de la section "Bachelier en vente "

ORGANIGRAMME



Epreuve intégrée de la section : Bachelier en vente
160/20p