

Fiche métier	Relation commerciale auprès de particuliers
	Niveau 5
<b>Description du métier</b>	
<b>Définition</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospecte une clientèle de particuliers</li> <li>- Présente et vend des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise</li> <li>- Peut réaliser une étude technique lors de la vente d'équipements particuliers</li> <li>- Peut coordonner une équipe.</li> </ul>	
<b>Accès à l'emploi métier</b>	
Diplômes pré-requis : <ul style="list-style-type: none"> <li>- un diplôme de niveau bac+2 (BTS, DUT, ...) en commerce, vente et distribution</li> <li>- La pratique de l'outil informatique (tableur, logiciel de gestion de stocks, ...) est exigée.</li> </ul>	
<b>Conditions d'exercice de l'activité</b>	
Les débouchés sont : L'activité de ce 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.	
<b>Environnements de travail</b>	
Structures : Entreprise commerciale, Entreprise industrielle, Société de services  Secteurs : Commerce/vente en Animalerie, Jardinerie, Produits alimentaire boisson, Agriculture et pépinière.	
<b>Compétences</b>	
<b>Savoir-faire</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animer un réseau de vente</li> <li>- Vendre des produits ou service</li> <li>- Réaliser une étude technique</li> <li>- Assurer le suivi d'un portefeuille client</li> <li>- Mener une action commerciale</li> <li>- Former du personnel à des procédures et techniques</li> <li>- Coordonner l'activité d'une équipe</li> </ul>	
<b>Savoirs</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques de vente en laisser sur place</li> <li>- Techniques de vente en réunion</li> <li>- Techniques de vente individualisée</li> <li>- Procédures de recouvrement de créances</li> </ul>	