

D1403

RELATION COMMERCIALE AUPRÈS DE PARTICULIERS

Autres emplois décrits

- Attaché commercial / Attachée commerciale auprès des particuliers
- Chargé / Chargée de recouvrement de créances
- Chef de groupe de vendeurs à domicile
- Commercial / Commerciale auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle de particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en aménagement de cuisines auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en articles de décoration auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en bien-être et diététique auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en cheminées auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en déménagement
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en distribution d'énergie auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en équipement de l'habitat auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en gastronomie univers culinaire auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en mobile homes auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en piscines auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en portes/fermetures auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits cosmétiques auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits culturels auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits d'entretien auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en ravalement de façades auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en salles de bains auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en solutions de télécommunications auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en textile et accessoires de mode auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en vérandas auprès des particuliers
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse à domicile
- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse en laisser sur place auprès des particuliers
- Délégué commercial / Déléguée commerciale auprès des particuliers
- Recouvreur / Recouvreuse de créances

Définition

- Prospecte une clientèle de particuliers, présente et vend des produits ou des services selon les méthodes et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Peut animer des réunions de vente au domicile de personnes.
- Peut réaliser une étude technique lors de la vente d'équipements particuliers (cuisine, piscine, véranda, store, ...).
- Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible sans diplôme ni expérience professionnelle.

Compétences

Savoir-faire

Relation client	Recueillir et analyser les besoins client Réaliser une étude technique
Développement commercial	Vendre ou louer des produits ou des services Mettre en place des actions de prospection Présenter et valoriser un produit ou un service Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles Assurer un service après-vente Développer et fidéliser la relation client
Management	Animer, coordonner une équipe Animer un réseau de vente
Conseil, Transmission	Conseiller, accompagner une personne Transmettre une technique, un savoir-faire
Gestion administrative	Effectuer le suivi des commandes, la facturation Renseigner des supports de suivi d'activité
Communication, Multimédia	Conduire un entretien de vente
Prévention des risques	Déterminer des mesures correctives

Savoir-être professionnels




	Travailler en équipe Faire preuve d'autonomie Faire preuve de persévérance Faire preuve de rigueur et de précision
--	--

Savoirs

Domaines d'expertise	Argumentation commerciale Management de proximité Diététique Logiciel de gestion clients Typologie du client
----------------------	---

Normes et procédés	Méthodes de plan de prospection Méthodes de plan de tournée Procédures de recouvrement de créances Prospection commerciale Droit de la consommation Normes rédactionnelles
Produits, outils et matières	Caractéristiques des produits d'entretien Produits d'équipement électroménager Produits de loisirs Produits de loisirs familiaux Types de produits d'alimentation Matériel d'équipement de la maison
Techniques professionnelles	Techniques commerciales Techniques d'écoute active Techniques de formation en présentiel Techniques de vente en laisser sur place Techniques de vente en porte à porte Techniques de vente en réunion Techniques de vente individualisée (one to one)

Contextes de travail

	Conditions de travail et risques professionnels	Au domicile d'un particulier Déplacements professionnels
	Horaires et durée du travail	Travail le week-end
	Publics spécifiques	Particuliers

Secteurs d'activité

• Communication et marketing