

Appellations

- 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 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 produits culturels auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en produits d'entretien auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en solutions de télécommunications auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en textile et accessoires de mode auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle de 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 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 ravalement de façades auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en salles de bains auprès des particuliers
- Conseiller commercial / Conseillère commerciale en stores 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

Prospective 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 métier

Cet emploi/métier est accessible sans diplôme ni expérience professionnelle.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/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. Elle peut s'exercer en activité complémentaire et les fins de semaine.

Compétences de base

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de prospection <input type="checkbox"/> Identifier les besoins d'un client <input type="checkbox"/> Présenter des produits et services <input type="checkbox"/> Conseiller un client <input type="checkbox"/> Enregistrer les données d'une commande <input type="checkbox"/> Réaliser le suivi d'une commande <input type="checkbox"/> Effectuer le suivi d'une relation client <input type="checkbox"/> Proposer des solutions correctives <input type="checkbox"/> Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun <input type="checkbox"/> Réaliser un suivi d'activité <input type="checkbox"/> Conduire un entretien de vente 	<ul style="list-style-type: none"> C <input type="checkbox"/> Méthodes de plan de tournée Es <input type="checkbox"/> Méthodes de plan de prospection S <input type="checkbox"/> Prospection commerciale S <input type="checkbox"/> Argumentation commerciale S <input type="checkbox"/> Techniques commerciales C <input type="checkbox"/> Techniques de vente C <input type="checkbox"/> Entretien de vente E <input type="checkbox"/> Typologie du client Er <input type="checkbox"/> Service Après Vente (SAV) Se <input type="checkbox"/> Droit de la consommation Ce <input type="checkbox"/> Normes rédactionnelles Es <input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients

Compétences spécifiques

Savoir-faire	Savoirs
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Vendre des produits ou services <input type="checkbox"/> Animer un réseau de vente 	<ul style="list-style-type: none"> E <input type="checkbox"/> Techniques de vente en laisser sur place Es <input type="checkbox"/> Techniques de vente en porte à porte <input type="checkbox"/> Techniques de vente en réunion <input type="checkbox"/> Techniques de vente individualisée (one to one) <input type="checkbox"/> Produits d'alimentation <input type="checkbox"/> Cosmétique <input type="checkbox"/> Diététique <input type="checkbox"/> Matériel d'équipement de la maison <input type="checkbox"/> Produits de loisirs <input type="checkbox"/> Produits d'entretien pour la maison <input type="checkbox"/> Produits d'équipement électroménager <input type="checkbox"/> Produits de loisirs familiaux <input type="checkbox"/> Marché des énergies <input type="checkbox"/> Technologies télécoms

Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs	
<input type="checkbox"/> Monter un dossier de crédit	C		
<input type="checkbox"/> Réaliser une étude technique	Ri		
<input type="checkbox"/> Assurer le suivi d'un portefeuille client	Ec	<input type="checkbox"/> Procédures de recouvrement de créances	
<input type="checkbox"/> Mener une action commerciale	E		
<input type="checkbox"/> Former du personnel à des procédures et techniques	Sr		
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es		

Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle <input type="checkbox"/> Société de services	<input type="checkbox"/> Commerce/vente	<input type="checkbox"/> Agent commercial <input type="checkbox"/> Travail en indépendant <input type="checkbox"/> Vendeur à Domicile Indépendant (VDI) <input type="checkbox"/> VRP exclusif <input type="checkbox"/> VRP multicartes

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1211 - Vente en articles de sport et loisirs <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1408 - Téléconseil et télèvente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1501 - Animation de vente <input type="checkbox"/> Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1102 - Conseil clientèle en assurances <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	C1504 - Transaction immobilière <input type="checkbox"/> Vendeur / Vendeuse immobilier
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1401 - Assistanat commercial <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1404 - Relation commerciale en vente de véhicules <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	D1407 - Relation technico-commerciale <input type="checkbox"/> Toutes les appellations
D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <input type="checkbox"/> Toutes les appellations	K2111 - Formation professionnelle <input type="checkbox"/> Formateur / Formatrice commerce vente