

**UNITÉS CONSTITUTIVES DU DIPLOME**

	<b>UNITE 1</b> Communication sur les produits	<b>UNITE 2</b> Vente d'une solution technique	<b>UNITE 3</b> Gestion commerciale
<b>Compétences professionnelles</b>			
<b>C.1 : Préparer le conseil et la vente</b>			
C.1.1. S'informer sur le secteur, le marché, la clientèle			
C.1.2. Exploiter les informations relatives aux produits			
C.1.3. Pratiquer la veille technologique			
<b>C.2 : Vendre une solution technique</b>			
C.2.1. Réaliser des ventes combinant plusieurs produits			
C.2.2. Proposer des services associés			
C.2.3. Sécuriser le client			
C.2.4. Traiter les réclamations			
C.2.5. S'auto-évaluer en situation de communication			
<b>C.3 : Gérer</b>			
C.3.1. Réaliser les opérations liées au projet « client »			
C.3.2. Participer à la gestion commerciale du rayon			
C.3.3. Participer à la réalisation de l'inventaire			

<b>Savoirs associés</b>			
<b>S.1 : Environnement professionnel</b>			
S.1.1. Le marché			
S.1.2. Les univers techniques « produits » : les bases			
S.1.3. La sécurité dans l'unité commerciale			
S.1.4. La protection de l'environnement			
<b>S.2 : Vente et communication professionnelle</b>			
S.2.1. Les bases de la communication			
S.2.2. La vente			
S.2.3. Les situations difficiles			
S.2.4. La transmission des informations			
<b>S.3 : Gestion</b>			
S.3.1. Les opérations de gestion			
S.3.2. Les indicateurs de gestion du secteur			
S.3.3. La gestion du rayon			
S.3.4. Le merchandising			
<b>S.4. Univers spécialisés</b>			

**Correspondance totale**

**Correspondance partielle**

**Aucune correspondance**