

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29567**

### Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Manager d'équipe commerciale sédentaire en commerces de gros

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des commerces de gros - CGI, confédération française du commerce interentreprises	Président

### Niveau et/ou domaine d'activité

#### Convention(s) :

3044 - Commerces de gros

#### Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

#### Formacode(s) :

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le/la manager d'équipe commerciale sédentaire anime, coordonne et conduit l'activité commerciale d'une équipe de vendeurs et/ou télévendeurs.

Il/elle organise l'activité de son équipe au quotidien, contrôle la mise en œuvre du plan d'appels ou du plan d'actions commerciales, motive et encourage son équipe en lui procurant un soutien technique et méthodologique permanent.

Il/elle assure le pilotage de l'activité et des performances commerciales de son équipe.

Les principales situations professionnelles rencontrées sont :

- Le pilotage commercial (analyse des chiffres, élaboration des tableaux de bord, ...),
- L'organisation de la mise en œuvre du plan d'actions commerciales,
- L'animation de l'équipe commerciale tout au long de la journée,
- Le contact avec les clients professionnels.

Capacités attestées :

Dynamiser au quotidien les membres d'une équipe de vente sédentaire ; Mettre en œuvre les actions commerciales sur son périmètre  
Organiser et animer une équipe ; Communiquer avec les clients professionnels, les services et les partenaires de l'entreprise ; Organiser et prioriser son activité de manager ; Contrôler la mise en œuvre des procédures administratives et de QHSE

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les salariés titulaires du CQP Manager d'équipe commerciale sédentaire en commerces de gros sont employés dans des entreprises des commerces de gros.

Les activités des entreprises des commerces de gros ou commerces interentreprises consistent à acheter et/ou vendre des biens à d'autres entreprises, à des détaillants, des industriels, des prestataires de services ou d'autres grossistes/négociants. Les marchandises peuvent être revendues en l'état (on parle de négoce pur) ou après fractionnement, reconditionnement. Chaque grossiste/négociant s'insère dans un circuit de distribution particulier, caractérisé par des produits, des fournisseurs et des clients professionnels spécifiques.

En 2016, 24 455 entreprises appliquaient la convention collective des commerces de gros

- Animateur des ventes,
- Superviseur,
- Responsable télévente,
- Responsable de comptoir,
- Responsable carreau,
- Responsable Administration des Ventes, ...

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

#### Réglementation d'activités :

Selon le secteur

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de 6 unités de compétences :

Compétence 1 : Dynamiser au quotidien les membres d'une équipe de vente sédentaire

Compétence 2 : Mettre en œuvre les actions commerciales sur son périmètre

Compétence 3 : Organiser et animer une équipe

Compétence 4 : Communiquer avec les clients professionnels, les services et les partenaires de l'entreprise

Compétence 5 : Organiser et prioriser son activité de manager

Compétence 6 : Contrôler la mise en œuvre des procédures administratives et de QHSE

Chacune de ces unités de compétences peut faire l'objet d'une validation partielle. Toutes les unités doivent être validées pour que le CQP soit délivré.

Après un parcours de formation, l'accès à la certification s'appuie sur une évaluation reposant sur trois modalités :

- Production d'un écrit portant sur les activités de management d'une équipe commerciale sédentaire, la communication au sein de

l'entreprise, le traitement des réclamations complexes, la gestion du temps et des priorités, le contrôle des procédures administratives et de QHSE

- Mise en situation : Présentation d'un plan d'actions commerciales ; Entretien avec un collaborateur ; Animation d'une réunion d'équipe
- Entretien avec les évaluateurs sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de sa période de mise en pratique et, le cas échéant, au cours de son expérience antérieure. Cet entretien s'appuie sur le dossier professionnel produit par le candidat.

Par Validation des acquis de l'expérience, après l'étape de recevabilité de la demande, l'accès à la certification s'appuie sur une évaluation reposant sur trois modalités

- Production d'un écrit portant sur les activités de management d'une équipe commerciale sédentaire, la communication au sein de l'entreprise, le traitement des réclamations complexes, la gestion du temps et des priorités, le contrôle des procédures administratives et de QHSE

- Mise en situation : Présentation d'un plan d'actions commerciales ; Entretien avec un collaborateur ; Animation d'une réunion d'équipe
- Entretien avec les évaluateurs sur les activités professionnelles réalisées par le candidat au cours de son expérience. Cet entretien s'appuie sur le dossier professionnel produit par le candidat.

Le jury paritaire peut octroyer tout ou partie des unités de compétences composant la certification.

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
En contrat de professionnalisation	X	Membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
Par candidature individuelle	X	Membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
Par expérience dispositif VAE prévu en 2017	X	Membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

**LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS**

**ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX**

### Base légale

**Référence du décret général :**

**Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé "Certificat de qualification professionnelle Manager d'équipe commerciale sédentaire en commerces de gros" avec effet au du 30 décembre 2017, jusqu'au du 30 décembre 2022.

**Référence du décret et/ou arrêté VAE :**

**Références autres :**

### Pour plus d'informations

**Statistiques :**

**Autres sources d'information :**

<http://www.cgi-cf.com/>

<http://observatoire.intergros.com>

Autorité délivrant la certification

**Lieu(x) de certification :**

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des commerces de gros - CGI, confédération française du commerce interentreprises : Île-de-France - Paris ( 75) [Paris]

18 rue des Pyramides 75 001 Paris

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

**Historique de la certification :**