

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32389**

Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Vendeur sur site 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

Les commerciaux sur site en commerces de gros accueillent et accompagnent les clients dans leur choix de produits et de services sur un lieu de vente. Ils mettent en valeur des produits sur le lieu de vente, réalisent les encaissements ainsi que les documents supports à la transaction commerciale.

Leur spécificité est de s'adresser dans leur grande majorité à des clients professionnels, qui se caractérisent par un niveau d'exigence élevé en matière de connaissance des produits.

Liste des activités visées par le CQP :

- Mise en valeur des produits et des collections dans le point de vente
- Traitement des demandes des clients sur un lieu de vente
- Réalisation des encaissements et des documents supports à la transaction commerciale
- Traitement des réclamations de premier niveau
- Suivi des commandes et livraisons

Les capacités attestées :

Les titulaires sont capables de :

- Organiser un espace de vente
- Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre
- Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise
- Accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente
- Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale
- Traiter les commandes et les livraisons clients

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

Les 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 commerces de gros rassemblent 17 secteurs d'activités, représentant autant de types de produits et de circuits de distribution, regroupés dans trois « familles » : produits alimentaires, produits non alimentaires et produits liés aux échanges interindustriels.

Vendeur conseil, Commercial sur site, Vendeur show-room, Vendeur comptoir, Vendeur expo, Vendeur magasin, Vendeur sédentaire, Vendeur libre-service, Vendeur sur site, Vendeur carreau

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1107 : Vente en gros de produits frais

D1213 : Vente en gros de matériel et équipement

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le CQP se compose de cinq blocs de compétences :

- Bloc 1 : Mise en valeur des produits dans un espace de vente dédié aux professionnels - *dossier professionnel, mise en situation et entretien d'évaluation sur une situation de mise en valeur des produits (animation commerciale, implantation d'un meuble ou d'un linéaire, ...)*

- Bloc 2 : Accueil des clients et des prospects professionnels en espace de vente - *dossier professionnel, mise en situation d'entretien de vente et entretien d'évaluation*

- Bloc 3 : Vente aux professionnels - *dossier professionnel, mise en situation d'entretien de vente et entretien d'évaluation*

- Bloc 4 : Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels *dossier professionnel, mise en situation d'entretien de vente et entretien d'évaluation*

- Bloc 5 : Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels - *dossier professionnel, entretien d'évaluation en entreprise et entretien d'évaluation externe sur le traitement des réclamations clients*

Pour valider le CQP, il est nécessaire de valider les cinq blocs de compétences qui le composent.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32389 - Mise en valeur des produits dans un espace de vente dédié aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions - Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives - Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits - Réaliser des animations commerciales dans l'espace de vente <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : situation de mise en valeur des produits (animation commerciale, implantation d'un meuble ou d'un linéaire, ...) et entretien d'évaluation (oral, 30 mn) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Mise en valeur des produits dans un espace de vente dédié aux professionnels »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32389 - Accueil des clients et des prospects professionnels en espace de vente</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personnaliser la relation avec le client dès son entrée dans l'espace de vente - Prendre en compte l'ensemble des clients dans le magasin et anticiper les insatisfactions liées aux files d'attente - Analyser les informations disponibles sur les clients ou les prospects lors des contacts clients - Assurer la traçabilité des contacts avec les clients ou les prospects en exploitant les outils mis à disposition au sein de l'entreprise - Programmer et assurer le suivi des actions à conduire à l'issue des contacts avec les clients ou les prospects <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat «Accueil des clients et des prospects professionnels en espace de vente »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32389 - Vente aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir un contact et un climat de confiance avec un client et avec un prospect - Conduire une démarche de découverte des besoins d'un client ou d'un prospect - Argumenter de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections - Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Vente aux professionnels »</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 32389 - Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseiller le client ou le prospect en prenant appui sur une argumentation technique pertinente - Valoriser l'offre de services de l'entreprise, notamment les services offerts par les outils en ligne <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 32389 - Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseiller le client ou le prospect en prenant appui sur une argumentation technique pertinente - Valoriser l'offre de services de l'entreprise, notamment les services offerts par les outils en ligne <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	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		CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière
En contrat de professionnalisation	X		CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière
Par candidature individuelle	X		CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X		CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière

	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 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé Certificat de qualification professionnelle Vente sur site en commerces de gros avec effet au 9 décembre 2012, jusqu'au 9 décembre 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 9 décembre 2017, jusqu'au 4 janvier 2024.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

cgi@cgi-cf.com / <http://www.observatoire-oci.org/>

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) []

18 rue des Pyramides 75 001 Paris

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

Aucun

Historique de la certification :

Accord de branche du 18 mai 2010 relatif à la création de trois Certificats de Qualification Professionnelle dans le domaine de la vente dans la Convention Collective Nationale des commerces de gros N°3044

Certification précédente : Vente sur site en commerces de gros