

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21466**

### Intitulé

MC4 : Mention complémentaire Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE Modalités d'élaboration de références : CPC n°15	Recteur de l'académie

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente

**Formacode(s) :**

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

Le titulaire de la mention complémentaire Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat est un professionnel spécialisé dans la vente de produits techniques pour l'habitat (le projet salle de bains-carrelage-sanitaire-plomberie, la droguerie-peinture-luminaire-décoration-revêtement de sols souples, la cuisine-menuiserie-agencements intérieurs, la maison connectée-domotique-outillage-quincaillerie, les jardins et aménagements extérieurs, l'habitat durable et les économies d'énergie.

Ces produits sont destinés à améliorer, rénover et aménager l'habitat. Le vendeur conseil propose, en réponse aux demandes du client, les solutions les plus adaptées en termes de produits et de services associés. Il répond également aux demandes de projet du client (projet de cuisine par exemple). Il utilise les différents canaux de communication et de distribution utilisés par celui-ci. Il a un rôle de conseil dans la mise en oeuvre et l'utilisation des produits en fonction du client et de son projet. Dans un contexte de développement durable, il préconise les solutions "habitat durable" et participe à la prévention des risques.

Les compétences acquises par le titulaire du diplôme sont celles décrites dans l'ensemble des blocs de compétences.

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

- grandes surfaces de bricolage ; - négoce en bricolage (bâti, matériaux), en quincaillerie, en fournitures industrielles ;
- commerces de détail en quincaillerie, en droguerie, en outillage ;
- points de vente spécialisés dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille ;  
vendeur conseil, vendeur qualifié, conseiller de vente, vendeur technique, vendeur préparateur, vendeur

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

- Préparation de la vente ;
- Vente d'une solution technique
- Gestion commerciale

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 21466 - U1 Préparation de la vente	Préparer la vente <ul style="list-style-type: none"><li>- S'informer sur le secteur, le marché et la clientèle</li><li>- Exploiter les informations techniques relatives aux produits et à leur mise en oeuvre</li><li>- Pratiquer une veille technologique</li></ul>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 21466 - U2 Vente d'une solution technique	Vendre <ul style="list-style-type: none"><li>- Accueillir positivement le client d'une manière personnalisée</li><li>- Effectuer la découverte des besoins du client</li><li>- Présenter la solution projet/produit</li><li>- Argumenter et conseiller en favorisant les solutions « habitat durable »</li><li>- Réaliser des ventes combinant l'ensemble des canaux de vente</li><li>- Proposer des services associés</li><li>- Assurer le suivi des commandes client</li><li>- Améliorer en continu sa technique de vente</li></ul>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 21466 - U3 Gestion commerciale	Gérer <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre en place l'offre de produits</li> <li>- Mettre en place des ILV et des PLV</li> <li>- Théâtraliser le point de vente par des ambiances adaptées</li> <li>- Participer à la mise en œuvre d'une opération commerciale</li> <li>- Favoriser les achats d'impulsion</li> <li>- Evaluer la performance d'une opération commerciale</li> <li>- Remplir le rayon</li> <li>- Assurer le réassortiment</li> <li>- Assurer le suivi des commandes fournisseurs, relances</li> <li>- Assurer le suivi des informations chiffrées</li> <li>- Assurer la tenue du rayon</li> <li>- Prévenir la démarque</li> <li>- Sécuriser son rayon</li> </ul>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	le jury est présidé par un inspecteur et composé à parts égales : -d'enseignants appartenant à l'enseignement public ou privé ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage - de professionnels employeurs et salariés correspondant au champ du diplôme.
En contrat d'apprentissage	X	idem
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	idem
Par expérience dispositif VAE	X	idem

	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 :

articles D 337-139 à D 337-160 du Code de l'Éducation

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

Arrêté du 17/12/2014

1ère session 2016

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

##### Références autres :

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Base Reflet du Cereq

<http://www.cereq.fr>

##### Autres sources d'information :

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.cndp.fr>

<http://www.onisep.fr>

<http://www.legifrance.gouv.fr>

##### Lieu(x) de certification :

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

**Historique de la certification :**

MC Vendeur spécialisé en produits techniques pour l'habitat, niveau V