

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12070**

Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction

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) du négoce des matériaux de construction - Fédération du négoce de bois et des matériaux de construction (FNBM)	Responsable juridique

Niveau et/ou domaine d'activité

Convention(s) :

3154 - Négoce des matériaux de construction (OETAM et cadres)

Code(s) NSF :

224w Matériaux de construction, verre, céramique (commercialisation), 232w Bâtiment : construction et couverture (commercialisation)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les vendeurs-conseils en négoce des matériaux de construction prennent en charge le client le plus souvent à l'agence, au téléphone ou par voie télématique. Ils s'adressent en majorité à des professionnels du bâtiment, qui présentent des exigences importantes en matière de connaissance des produits et de conseil pour en faciliter la pose et la mise en oeuvre. Ils s'adressent également à des particuliers, à la recherche de conseils techniques ainsi qu'aux clients des professionnels du bâtiment. Ils agissent sous la responsabilité du chef d'agence ou de son délégué.

Les vendeurs-conseils assurent cinq activités principales au sein d'une agence de négoce des matériaux de construction :

- prise en charge des clients en agence ;
- réalisation des documents supports à la transaction commerciale et des encaissements ;
- gestion des stocks, des commandes et des livraisons ;
- animation de la relation commerciale avec les clients ;
- mise en valeur de l'espace de vente et des produits et services proposés par l'entreprise dans le cadre d'une vente en libre service, d'une vente au comptoir ou d'une vente en salle d'exposition.

Le titulaire de la certification est capable de :

- analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction, appréhender les besoins d'un client et conduire un entretien de vente dans une agence ;
- utiliser les outils et mettre en oeuvre les procédures en matière de gestion commerciale ;
- optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction ;
- communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence ;
- organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe,

Et en fonction de son expérience le titulaire, maîtrise l'une de ces trois compétences :

- organiser et animer un espace de vente en libre service ;
- répondre aux besoins des clients en situation de vente comptoir ;
- mettre en valeur et animer une salle d'exposition.

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

Le vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction exerce dans des agences de négoce de matériaux de construction.

Les emplois occupés peuvent être :

- vendeur-conseil ;
- vendeur interne ;
- vendeur(euse) comptoir ;
- vendeur(euse) salle d'exposition,
- vendeur(euse) libre-service ;
- conseiller(ère) de vente...

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D1213 : Vente en gros de matériel et équipement

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification s'organise autour de 7 composantes majeures :

- 1 : analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction ;
- 2 : découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente dans une agence ;
- 3 : utiliser les outils et mettre en oeuvre les procédures en matière de gestion commerciale ;
- 4 : optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction
- 5 : communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence
- 6 : organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

7.1 : organiser et animer un espace de vente en libre service
ou 7.2 : répondre aux besoins des clients en situation de vente comptoir
ou 7.3 : mettre en valeur et animer une salle d'exposition

Validité des composantes acquises : illimitée

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		100% de professionnels
En contrat de professionnalisation	X		idem
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	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 :

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

Arrêté du 25 janvier 2011 publié au Journal Officiel du 02 février 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, code NSF 224w, 232w et 312, sous l'intitulé certificat de qualification professionnelle Vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction avec effet au 02 février 2011, jusqu'au 02 février 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 09 avril 2018 publié au Journal Officiel du 17 avril 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé "Certificat de qualification professionnelle Vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction" avec effet du 02 février 2016, jusqu'au 17 avril 2023.

Pour plus d'informations

Statistiques :

CQP de vendeur-conseil:

2006 : 143 candidats

2007 : 203 candidats

2008 : 194 candidats

2009 : 307 candidats

Autres sources d'information :

AFENBEM www.afenbem.fr

FNBM www.fnbm.fr

FNBM

Lieu(x) de certification :

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du négoce des matériaux de construction - Fédération du négoce de bois et des matériaux de construction (FNBM) : Île-de-France - Paris (75) [paris]

215 bis boulevard Saint Germain

75007 Paris

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

17 organismes de formation sont habilités par la CPNEFP pour former au CQP de vendeur-conseil en négoce de matériaux de construction :

- CHAUSSON TRIALIS (Fenouillet, 31)
- IEFCEB, Institut européen de formation des commerciaux du bâtiment (Marseille, 13)
- ECOLE POINT P (Arles, 13)
- BATIFORCES, anciennement FC2P (Coueron, 44)
- ICB, Institut Commercial du Bâtiment (Guérande, 44)
- Espace for action (Nantes, 44)
- CCI Epinal-Vosges (Epinal, 88)
- SAMSE-DORAS (Grenoble, 38)
- Groupe Chrétien (Tincques, 62)
- Citéa (Marsac sur l'Isle, 24)
- CCI de Nice (Sophia Antipolis, 06)
- CCI d'Alès (Alès, 30)

- CCI de Fougères (Fougères, 35)
- MFR de Janzé (Janzé, 35)
- Ecole Queguiner (Landivisiau, 29)
- DLC (Marquette Lez Lille, 59)
- Ecole des négociants bigmat (Paris, 75)

Historique de la certification :