

CQP Vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction

RNCP12070 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	232w, 224w
Formacode(s)	22852, 34502
Code(s) ROME	D1212, D1213
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3154 — Négoce des matériaux de construction (OETAM et cadres)
Date d'échéance	24/03/2023

Certificateur(s)

FEDERATION DES DISTRIBUTEURS DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION · SIRET : 78431182100010**Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du négoce des matériaux de construction**

Partenaires habilités

8 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEQUATION EMPLOI FORMATION	43886009000010	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS PRO CENTRE DE FORMATION DE SAINT- GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE	43389163700012	Former et organiser l'évaluation
CP CONSULTING	43426348900040	Former et organiser l'évaluation
GROUPEMENT ENTR DISTRIBUTION MATERIAUX	72300046900046	Former et organiser l'évaluation
GROUPE QUEGUINER	48261176100016	Former et organiser l'évaluation
L'ACADEMIE DES BATISSEURS	80863792000022	Former et organiser l'évaluation
NEBOPAN	40849277500015	Former et organiser l'évaluation
SAMSE	05650224801131	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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 œuvre 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)

Faible (2/5)
Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.

Facteurs principaux

Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible,
Conditions de travail contraignantes

Salaire médian (mensuel)	1 900 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	15 804
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	22 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

100% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	24/03/2023
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37281

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.fdmc.org

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12070/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	4 680 €
Coût moyen par dossier	2 340 €
Durée moyenne	490 h
Période	01/2020 – 02/2020

