

Vendeur conseil en chauffage, sanitaire et climatisation

RNCP13303 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	227w
Code(s) ROME	D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	25/11/2016

Certificateur(s)

Lycée Maximilien Perret - Groupement d'établissement de formation à l'énergie (GEFEn)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le vendeur conseil exerce son activité dans les entreprises de négoce de matériels de chauffage, sanitaire et climatisation. Il assure des fonctions de :

- conseil et vente : accueil du client, identification de ses besoins, sélection et présentation des produits, conclusion de la vente ;
- organisation et animation des espaces de vente : agencement des surfaces de vente, mise en valeur des produits, participation aux actions de promotion et aux manifestations ponctuelles à caractère commercial ;
- gestion des stocks : enclenchement des commandes, réception des livraisons, approvisionnement des rayons, participation à l'inventaire du magasin, contacts avec les fournisseurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées renvoient aux domaines technique et commercial. Le titulaire de la certification : - connaît les techniques du génie climatique et les produits commercialisés par son entreprise ;

- applique les méthodes de sélection des principaux composants des installations climatiques ;
- applique des techniques de vente et de marchandisage ;
- applique les procédures et met en oeuvre les outils de gestion en usage dans l'entreprise ;
- s'exprime par écrit et oralement, communique efficacement aussi bien à l'intérieur de l'entreprise qu'avec les partenaires extérieurs (clients et fournisseurs).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Vente d'appareils sanitaires, de chauffage, de climatisation (groupes nationaux, entreprises indépendantes)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur conseil, vendeur au comptoir, vendeur en salle d'exposition

RÉGLEMENTATIONS 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

6 personnes dont 3 professionnels

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

50 % formateurs, 50 % professionnels)

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 personnes dont 2 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	25/11/2016
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1698

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28745

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Contacts e-mail : gefen@wanadoo.fr info@ifir.fr
adeffa@voila.fr
Téléphone GEFEn à Alfortville (94) : 01 43 53 52 30
Téléphone IFIR à Lyon (69) : 04 78 77 05 56:
Téléphone ADEFA à Lille (59) : 03 20 21 95 34
<http://www.gefen.org>
<http://www.fnas.fr>
<http://www.ifir.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13303/>