

CQP Chef d'agence en négoce et matériaux de construction

RNCP14881 · 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	310m, 224w
Formacode(s)	22852, 34582
Code(s) ROME	M1302, M1205, M1707, M1705, D1406
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

Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 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
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
SAMSE	05650224801131	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les chefs d'agence ou de dépôt en agence de négoce de matériaux de construction assurent la responsabilité de la gestion économique, administrative et commerciale d'une agence ou d'un dépôt. Ils constituent le relais privilégié de la direction au sein de l'agence. Ils assument la responsabilité de chef d'établissement au regard des exigences de la loi (hygiène, santé et prévention des risques psycho-sociaux, sécurité, réglementation économique, ...).

Premiers commerciaux de l'agence, ils sont chargés de veiller à la qualité du service et de la relation client et

d'optimiser les résultats économiques de l'agence ou du dépôt. Les chefs d'agence ou de dépôt managent leur équipe et sont responsables de l'application de l'ensemble des règles légales.

Ils représentent l'agence, le groupe ou l'enseigne dans leur secteur géographique auprès des administrations et institutions (inspection du travail, ...) dans le respect de la politique de l'entreprise. Ils sont responsables au sein de l'agence de la mise en œuvre de la politique générale de l'enseigne.

Liste des activités visées par le certificat :

Management et animation de l'équipe

Animation de la politique commerciale de l'agence

Gestion administrative, économique et budgétaire de l'agence

Communication interne et externe

Contrôle des flux logistiques de l'agence

Animation de la politique de qualité, hygiène, sécurité et environnement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires sont capables de :

Organiser l'activité et manager l'équipe au sein de l'agence

Définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'agence

Animer la politique commerciale de l'agence

Piloter et évaluer le plan de développement de l'agence

Assurer la gestion économique, administrative et budgétaire de l'agence

Identifier et développer les compétences des collaborateurs et nouveaux embauchés

Communiquer avec les clients et les interlocuteurs de l'agence

Gérer les stocks, les approvisionnements et les flux logistiques

Mettre en œuvre la politique de l'entreprise en matière de Qualité, Hygiène, Santé, Sécurité et Environnement

Blocs de compétences

RNCP14881BC01 — Gestion d'une agence de négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter et évaluer le plan de développement de l'agence

Assurer la gestion économique, administrative et budgétaire de l'agence

Définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'agence

Gérer les stocks, les approvisionnements et les flux logistiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Préparation individuelle ou collective par le candidat (en amont de l'évaluation) d'un dossier professionnel portant sur :

- le plan de développement d'une agence,
- la gestion économique, administrative et budgétaire,
- la politique commerciale et la gestion des stocks et des approvisionnements

à partir d'une trame définie par la CPNE (dont visite commentée d'une agence en situation réelle ou à partir de photos) 30/01/2020. Sa présentation s'effectue dans le cadre d'un entretien individuel ou collectif d'évaluation.

Durée de l'évaluation : 1 heure 30

Les évaluations ci-dessus sont conduites par des évaluateurs agréés par la branche. Les candidats sont également évalués sur l'ensemble des compétences en entreprise.

RNCP14881BC02 — Management des activités, de l'équipe et de la relation commerciale en agence de négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'activité et manager l'équipe au sein de l'agence

Identifier et développer les compétences des collaborateurs et nouveaux embauchés

Découvrir les besoins d'un client, argumenter et convaincre pour vendre

Communiquer avec les clients et les interlocuteurs de l'agence

Animer la politique commerciale de l'agence

Découvrir les besoins d'un client, argumenter et convaincre pour vendre

Mettre en œuvre la politique de l'entreprise en matière de qualité, hygiène, santé, sécurité et environnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 - Préparation individuelle par le candidat (en amont de l'évaluation) d'un dossier professionnel portant sur l'animation de la politique commerciale et la présentation commerciale d'une agence, le management des ressources humaines et l'accompagnement commercial des collaborateurs. Ce dossier professionnel doit comporter une analyse des potentiels et des besoins en compétences de l'équipe, un retour de 3 membres de l'équipe sur les pratiques du chef d'agence et un audit Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (QHSE). Il doit être élaboré à partir d'une trame définie par la CPNE. Sa présentation s'effectue dans le cadre d'un entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation : 1 heure 30

2 - Mise en situation individuelle réelle ou simulée de préparation et d'animation d'une réunion d'équipe portant sur les résultats de l'agence, ses axes de progression et

sur les règles de sécurité au sein de l'agence ainsi que les enjeux associés à leur respect

Durée de l'évaluation : 1 heure

3 - Deux mises en situation individuelles réelles ou simulées de contacts clients (dont un entretien de vente et une situation de contact téléphonique) et entretien individuel d'évaluation

Durée : 30 minutes

Les évaluations ci-dessus sont conduites par des évaluateurs agréés par la branche. Les candidats sont également évalués sur l'ensemble des compétences en entreprise"

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chef d'agence en négoce de matériaux de construction exerce dans des agences de négoce de matériaux de construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef d'agence en négoce de matériaux de construction, responsables d'agence / de dépôt, directeur d'agence / de dépôt, chef de dépôt

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 837 €
Familles professionnelles (FAP)	L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	46 098
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	8 %

Familles professionnelles (FAP)

L2X61 — Agents administratifs
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury paritaire est constitué par un représentant de chaque organisation syndicale représentative dans la branche et par autant de représentants du collège employeur.

L'obtention définitive du CQP est décidée par la CPNEFP sur proposition du jury paritaire national qui se prononce à la majorité de ses membres.

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37285

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

FDMC <http://www.fdmc.org/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/14881/>