

CQP Attaché technico commercial en négoce des matériaux de construction

RNCP16221 · 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	312, 224w
Formacode(s)	22852, 34581
Code(s) ROME	D1407
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

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 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
CCI TERRITORIALE ALPES DE HTE PROVENCE	18040001200019	Former et organiser l'évaluation
CENTRE TALENA	82842300400013	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

L'Attaché technico-commercial (ATC) en négoce des matériaux de construction vend des produits et des services en démarchant une nouvelle clientèle et en développant leur portefeuille de clients.

Il prend en charge un portefeuille de clients sur un secteur, analyse l'activité de ses clients, l'évolution de ses activités et de leur secteur.

Il entretient la relation commerciale par des visites qu'il organise et conseille les clients et/ou prescripteurs sur une ou plusieurs gammes de produits, sur un plan technique et commercial.

Il évalue le potentiel d'achat des clients et prospects, identifie les produits et services associés susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins et donne des conseils techniques, en se mettant éventuellement en relation avec les services du fournisseur.

Il est chargé de remettre les offres de prix et de négocier et de conclure les ventes et participe aux démarches de recouvrement des créances.

La spécificité de ce professionnel en négoce des matériaux de construction est de s'adresser dans leur grande majorité à des clients professionnels, qui se caractérisent par leurs attentes en matière de conseil sur les produits, les techniques et les services associés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur
- Préparer et suivre ses visites dans le respect des règles de sécurité
- Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction
- Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente en visite client
- Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence
- Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

Blocs de compétences

RNCP16221BC01 — Organisation et suivi de l'activité commerciale en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur

Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence

Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 - Préparation à l'écrit (en amont de l'évaluation) d'une analyse de secteur (portefeuille clients, environnement commercial, clientèle, plan de développement commercial, résultats commerciaux) et d'une proposition de plan d'actions comprenant la préparation d'une opération commerciale et entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation :

30 minutes

2 - Mise en situation individuelle réelle ou reconstituée de traitement par téléphone d'une situation complexe (réclamation client, incident de paiement, ...) et entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation :

30 minutes

3 - Etude de cas individuelle écrite ou analyse individuelle à l'écrit de la circulation de l'information au sein d'une agence de négoce des matériaux de construction et entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation :

25 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

RNCP16221BC02 — Vente en visite client en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Préparer et suivre ses visites dans le respect des règles de sécurité

Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente en visite client

Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 - Mise en situation individuelle réelle ou reconstituée de préparation, conduite et débrief d'un entretien de vente ou de prospection et entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation :

1 heure

2 - Test écrit individuel (calculs commerciaux, calculs techniques et règles de sécurité)

Durée de l'évaluation :

1 heure 10 (20 + 20 + 30 mn)

3 - Analyse technique écrite individuelle du projet d'un client et élaboration d'un argumentaire à l'écrit en vue d'apporter un conseil technique et entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation : 25 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

Ce professionnel exerce ses activités au sein des agences de négoce de matériaux de construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Attaché technico-commercial (ATC),
- Vendeur itinérant,
- Technico-commercial itinérant,
- vendeur terrain

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

idem

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37283

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

FDMC

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16221/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	12/2022 – 06/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	6
Montant total engagé	9 715 €
Coût moyen par dossier	1 619 €
Durée moyenne	66 h
Période	01/2020 – 12/2022
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.