

CQP Manager d'équipe en négoce de matériaux de construction option commerce ou option logistique

RNCP16222 · 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, 32054, 31845
Code(s) ROME	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

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAMPUS PRO CENTRE DE FORMATION DE SAINT- GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE	43389163700 012	Former et organiser l'évaluation
CENTRE TALENA	82842300400 013	Former et organiser l'évaluation
GROUPEMENT ENTR DISTRIBUTION MATERIAUX	72300046900 046	Former et organiser l'évaluation
L'ACADEMIE DES BATISSEURS	80863792000 022	Former et organiser l'évaluation
SAMSE	05650224801 131	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les managers d'équipe en agence de matériaux de construction sont placés sous la responsabilité du chef d'agence ou de la direction opérationnelle de l'enseigne. Ils prennent en charge l'animation d'une équipe, en relais de la direction de l'agence, en vue d'optimiser la satisfaction des clients et la qualité des conditions de travail.

Ils agissent en lieu et place du chef d'agence, d'après les consignes ou objectifs fixés en commun, qui leur sont délégués et dont ils rendent compte.

Ils animent, dynamisent, sécurisent, gèrent et contrôlent leur équipe, dans le respect de la politique de management de l'agence. Ils participent à la gestion des ressources humaines des personnes placées sous leur responsabilité.

Ils veillent au respect des procédures, notamment en matière d'hygiène et de sécurité. Ils participent en outre aux tâches confiées à l'équipe.

Les managers d'équipe interviennent de manière privilégiée soit dans le domaine commercial (option commerce), soit dans le domaine de la gestion des flux physiques (option logistique) au sein de l'agence.

Ils assurent les activités suivantes :

- Organisation, coordination et management de l'équipe
- Communication interne et externe
- Contrôle du respect des procédures et de l'application des règles qualité, hygiène, sécurité, environnement
- Option « commerce » : Animation de la politique commerciale de l'agence
- Option « logistique » : Contrôle des flux logistiques de l'agence

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification sont capables de :

- Organiser l'activité et manager l'équipe
 - Manager l'activité et contrôler l'application des règles et procédures en se positionnant comme le relais du chef d'agence
 - Identifier et développer les compétences des collaborateurs et nouveaux embauchés
 - Communiquer avec les clients et les interlocuteurs de l'agence
 - Mettre en œuvre la politique de l'entreprise en matière de Qualité, Sécurité, Santé et Environnement
- Option commerce :
- Découvrir les besoins d'un client, argumenter et convaincre pour vendre
 - Définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'agence
 - Animer la politique commerciale de l'agence
- Option logistique :
- Gérer les stocks, les approvisionnements et les flux logistiques

Blocs de compétences

RNCP16222BC01 — Management de l'activité et de l'équipe commerciale ou logistique en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser l'activité et manager l'équipe

Manager l'activité et contrôler l'application des règles et procédures en se positionnant comme le relais du chef d'agence

Identifier et développer les compétences des collaborateurs et nouveaux embauchés

Communiquer avec les clients et les interlocuteurs de l'agence

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 - Mise en situation individuelle ou simulée de préparation et de conduite d'un entretien individuel avec un collaborateur et entretien individuel d'évaluation sur le management et l'animation d'équipe

Durée de l'évaluation : 40 minutes

2 - Préparation individuelle par le candidat (en amont de l'évaluation) d'un dossier professionnel portant sur le management et l'animation d'une équipe logistique ou commerciale (en fonction de l'option du CQP), les procédures, modes de travail et règles de fonctionnement au sein d'une agence, la circulation de l'information au sein de l'équipe sur une période donnée et le traitement des réclamations clients. Ce dossier professionnel doit comporter une analyse des potentiels et des besoins en compétences de l'équipe et un audit Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (dont visite commentée de l'espace quotidien de travail en situation réelle ou à partir de photos). Sa présentation s'effectue dans le cadre d'un entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation : 1 heure

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

RNCP16222BC02 — Gestion des stocks, des approvisionnements et des flux logistiques d'une agence de négoce des matériaux de construction (option logistique)

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer les stocks, les approvisionnements et les flux logistiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Préparation individuelle par le candidat (en amont de l'évaluation) d'un dossier professionnel portant sur l'analyse des stocks, l'organisation du stockage, les différentes zones, les modalités de stockage, la gestion ou la supervision des réceptions au sein d'une agence (dont visite commentée de la cour en situation réelle ou à partir de photos). Il doit comporter un projet d'amélioration de la gestion des stocks, des approvisionnements, de l'implantation des produits dans les lieux de stockage ou des flux logistiques répondant à la politique de l'enseigne. Sa présentation s'effectue dans le cadre d'un entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation : 1 heure

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

RNCP16222BC03 — Animation de la politique et des actions commerciales d'une agence de négoce des matériaux de construction (option commerce)

LISTE DE COMPÉTENCES

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

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

Animer la politique commerciale de l'agence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 -

Mise en situation individuelle réelle ou simulée d'entretien de vente par téléphone et entretien individuel d'évaluation sur l'argumentation développée et la gestion de la relation commerciale

Durée : 20 minutes

2 - Préparation individuelle par le candidat (en amont de l'évaluation) d'un projet de mise en œuvre de la politique commerciale et d'animation commerciale à partir de la conception d'une ou plusieurs actions commerciales répondant à la politique commerciale de l'enseigne. Sa présentation s'effectue dans le cadre d'un entretien individuel d'évaluation

Durée de l'évaluation : 1 heure

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

Les managers d'équipe en négoce de matériaux de construction exercent leurs activités dans des agences de négoce de matériaux de construction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- manager d'équipe en négoce de matériaux de construction,
- chef des ventes, responsable commercial,
- chef de cour,
- responsable transport,
- chef de service,
- responsable approvisionnement,
- adjoint chef d'agence,
- responsable d'exploitation, ...

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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 continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

idem

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37282

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16222/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4
-----------------------------	---

Parcours menés à terme	4
Taux d'achèvement	100 %
Période	03/2022 – 06/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	18
Montant total engagé	45 151 €
Coût moyen par dossier	2 508 €
Durée moyenne	9 h
Période	03/2021 – 06/2022
France compétences	94 %
Entreprise	6 %

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