

CQP Promoteur des ventes - Merchandiseur

RNCP17844 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	221w
Formacode(s)	34584, 34597
Code(s) ROME	B1301, D1506
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3247 — Activités de production des eaux embouteillées et boissons rafraîchissantes sans alcool et de bière
Date d'enregistrement	04/01/2019
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

OCAPIAT · SIRET : 84475200600024

OCAPIAT · SIRET : 84475200600016

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche professionnelle des activités de production d'eaux embouteillées, boissons rafraîchissantes sans alcool et bières - OPCALIM

Partenaires habilités

62 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 62 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFPI LIMOUSIN	77807367600034	Former et organiser l'évaluation
AFPI PAYS DE LA LOIRE	78835426400046	Former et organiser l'évaluation
AFPMA FORMATION	51490360800016	Former et organiser l'évaluation
AGRO ALIMENTAIRE FORMATION CONSEIL	44045444500022	Former et organiser l'évaluation
ALLIANCE FORMATION POUR L'INDUSTRIE	44535705600040	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600051	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600085	Former et organiser l'évaluation
ALQUAL CONSEIL ET EXPERTISE (ALIMENTAIRE QUALITE CONSEIL ET EXPERTISE)	42024773600093	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMATION PERFECT INDUSTR SUCRIERES	78467283400016	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 62 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp17844-cqp-promoteur-des-ventes-merchandiseur/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le promoteur des ventes / merchandiseur contribue au développement des ventes sur un ensemble de points de vente à l'intérieur d'un secteur géographique donné, en luttant contre les ruptures, en assurant la bonne tenue des marques dans le rayon et en assurant la mise en place des opérations promotionnelles négociées.

L'emploi s'articule autour de 4 grandes activités :

- S'assurer de la présence permanente des produits en points de vente
- Viser l'excellence de l'exécution des marques dans les points de vente
- Recueillir, traiter et diffuser l'information
- Gérer les activités sur son secteur

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Réaliser un diagnostic rapide « points forts, points faibles » d'un point de vente // des linéaires et des emplacements promotionnels.

Repérer et obtenir les emplacements fortement contributeurs en chiffre d'affaires.

Expliquer et argumenter ses choix merchandising.

Organiser et conduire une animation, une opération promotionnelle, une théâtralisation.

Faire respecter les négociations du plan merchandising et mener des actions immédiates en fonction du plan de masse de chaque enseigne.

Calculer un niveau de stock (tampon ou minimum).

Faire des propositions d'optimisation d'aménagement, d'implantation, etc. sur la base d'un planogramme.

Créer un climat de relations positives avec ses interlocuteurs au sein des enseignes.

Analyser les demandes de ses interlocuteurs et organiser sa réponse.

Traduire ses arguments en avantages concurrentiels clients.

Aller au-devant de ses interlocuteurs et poser des questions permettant d'élargir sa connaissance du client.

Obtenir des contre parties dans une relation professionnelle.

Structurer et synthétiser les informations sur les évolutions commerciales de son entreprise et des enseignes.

Conduire son activité dans le respect de ses engagements et ceux pris au nom de l'entreprise.

Valoriser son savoir-faire, les produits, la culture et les spécificités de son entreprise auprès du client.

Adapter son planning d'activité, optimiser l'organisation de son temps de travail, prioriser ses activités en fonction des événements.

Mobiliser les ressources et moyens nécessaires à la réalisation de son activité.

Structurer et organiser l'information nécessaire à son activité (book clientèle, etc.) en appui sur les moyens de communication dédiés.

Utiliser les différentes applications informatiques pour assurer la gestion administrative de ses activités (dossiers clients, tableaux de bord de suivi de l'activité, etc.).

Appliquer les règles sécurité, santé, geste et posture, des points de vente de son secteur et de son entreprise.

Partager son savoir-faire et son expérience.

Proposer à ses donneurs d'ordres des ajustements de son programme activités en fonction de ses connaissances et informations magasin.

Blocs de compétences

RNCP17844BC01 — Etablir le plan d'implantation des produits en utilisant les principes du merchandising pour optimiser les ventes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?Réaliser un diagnostic rapide « points forts, points faibles » d'un point de vente // des linéaires et des emplacements promotionnels pour garantir la tenue des plans d'animation.

?Repérer et obtenir les emplacements fortement contributeurs en chiffre d'affaires pour assurer la bonne implantation des produits sur les points de vente.

?Expliquer et argumenter ses choix merchandising pour valoriser sa démarche.

?Organiser et conduire une animation, une opération promotionnelle, une théâtralisation pour dynamiser les ventes (balisage, ilot promotionnel, tête de gondole, ...)

?Faire respecter les négociations du plan merchandising et mener des actions immédiates en fonction du plan de masse de chaque enseigne.

?Calculer un niveau de stock (tampon ou minimum) pour gérer toute rupture sur le point de vente.

?Faire des propositions d'optimisation d'aménagement, d'implantation, etc. sur la base d'un planogramme.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

- mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP17844BC02 — Favoriser ou développer les ventes de produits adaptés aux clients, en utilisant les techniques commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Réaliser son activité en créant un climat de relations positives avec ses interlocuteurs au sein des enseignes pour assurer la pérennité de son réseau de client.

- Analyser les demandes de ses interlocuteurs et organiser sa réponse de façon pertinente pour assurer la satisfaction du client.

- Traduire ses arguments en avantages concurrentiels clients.

- Aller au-devant de ses interlocuteurs et poser des questions permettant d'élargir sa connaissance du client afin de développer d'autres propositions.

- Obtenir des contre parties dans une relation professionnelle.

- Structurer et synthétiser les informations sur les évolutions commerciales de son entreprise et des enseignes pour assurer l'efficacité de son activité

- Conduire son activité dans le respect de ses engagements et ceux pris au nom de l'entreprise.

- Valoriser son savoir-faire, les produits, la culture et les spécificités de son entreprise auprès du client pour optimiser les échanges.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

- mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

RNCP17844BC03 — Organiser, suivre et rendre compte de son activité en utilisant les outils de gestion adaptés, dans le respect des règles de sécurité, santé au travail

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

?Adapter son planning d'activité, optimiser

l'organisation de son temps de travail, prioriser ses activités en fonction des événements pour assurer efficacement son activité

?Mobiliser les ressources et moyens nécessaires à la réalisation de son activité

?Structurer et organiser l'information nécessaire à son activité (book clientèle, etc.) en appui sur les moyens de communication dédiés pour gagner en efficacité

?Utiliser les différentes applications informatiques pour assurer la gestion administrative de ses activités (dossiers clients, tableaux de bord de suivi de l'activité, etc.).

?Appliquer les règles sécurité, santé, geste et posture, des points de vente de son secteur et de son entreprise.

?Partager son savoir-faire et son expérience pour capitaliser au sein de son entreprise

?Proposer à ses donneurs d'ordres des ajustements de son programme activités en fonction de ses connaissances et informations magasin.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- questionnaire à visée professionnelle (études de cas, schémas à commenter, questions ouvertes)

Et / Ou

- mise en situation professionnelle ou reconstituée suivi d'un entretien avec l'organisme évaluateur

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industries Agro-alimentaire

Industries de production d'eaux embouteillées, boissons rafraîchissantes sans alcool et bières.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Promoteur des Ventes - Merchandiseur

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	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 904 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 202
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	13 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Le jury est composé de deux instances :

un professionnel évaluateur par session de formation, désigné par la CPNEF, assure l'évaluation finale sur site
un jury national composé de 4 personnes, dont 75% sont des professionnels (un représentant employeur, un représentant salarié et un expert) et 25% membre de l'OCPA, formule un avis d'attribution au vu de la synthèse des évaluations tuteur, formateur, professionnel évaluateur

Base légale

Date de décision	04/01/2019
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2024

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site CPNEF : www.cpnef.info

Site OPCO : <https://www.ocapiat.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17844/>