

CQP Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires

RNCP20614 · 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	252w
Code(s) ROME	D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3034 — Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)
Date d'échéance	29/11/2019

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale (CPN) des services de l'automobile - Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

<http://www.anfa-auto.fr>

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller de Vente Confirmé Pièces de Rechange et Accessoires assure des activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits destinés aux véhicules sur l'un des lieux de vente de l'entreprise. Il assure la vente et le conseil technique à distance, en particulier par téléphone, notamment dans des domaines de technologie complexe.

Il réalise :

- la commercialisation de pièces de rechange, produits et accessoires sur l'un des lieux de vente de l'entreprise
- les conseils techniques portant sur le choix/ l'utilisation/ le montage de produits et accessoires
- la proposition de modalités de financement
- la facturation, l'encaissement
- le traitement des réclamations
- l'aménagement et l'animation de lieux de vente (implantation/ signalétique/ étiquetage...)
- la commande de produits auprès de fournisseurs
- la réception/ le stockage/ l'expédition (contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits, enregistrement des références, préparation des commandes, suivi des commandes atelier)
- le référencement des pièces de rechange
- la participation à la gestion des stocks

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Assurer la commercialisation des P.R.A.
- Ajuster une commande fournisseur aux besoins de l'entreprise
- Appliquer la législation dans les activités administratives et commerciales

- Aménager les lieux de vente / Mettre en valeur les produits
- Assurer les opérations de réception, de stockage et d'expédition dans leurs aspects physiques et administratifs
- Utiliser et renseigner les documents administratifs et commerciaux afférents à l'activité
- Situer son activité dans l'entreprise et son environnement professionnel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est exercé dans les entreprises suivantes :

- Les concessions automobiles qui assurent une activité de commercialisation de pièces de rechange et accessoires, pour leur réseau d'agents, pour des particuliers et pour leurs propres ateliers de réparation.
- Les distributeurs stockistes, ou équipementiers automobile qui commercialisent auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels des pièces de rechange et accessoires
- Les centres automobiles, de type spécialistes ou généralistes, parfois adossés à une enseigne de la grande distribution
- Les entreprises spécialisées dans le démontage et recyclage automobile qui assurent la commercialisation de pièces de réemploi.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires

Vendeur magasinier confirmé pièces de rechange et accessoires

Vendeur conseil confirmé en pièces de rechange et accessoires.

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation d'employeurs, un représentant d'une organisation syndicale, un formateur désigné par l'ANFA)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 29/11/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5494

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36221

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Standard ANFA (Sèvres) : 01 41 14 16 18 Observatoire ANFA : 02 28 01 08 01

<http://www.anfa-auto.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/20614/>