

CQP Inspecteur en pièces de rechange en agroéquipement

RNCP29473 · 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	312t, 210w
Formacode(s)	31605, 21032
Code(s) ROME	D1407, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3100 — Entreprises de commission, de courtage et de commerce intracommunautaire et d'importation-exportation de France métropolitaine (CCNIE)
Date d'échéance	21/12/2022

Certificateur(s)

FICIME CONSEIL · SIRET : 40789930100029

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche Import-Export - Fédération des entreprises internationales de la mécanique et de l'électronique (FICIME)

<http://www.ficime.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Rattaché au Directeur pièces de rechange en agroéquipement ou au Chef de produits régional, l'Inspecteur(trice) pièces de rechange en agroéquipement doit faire appliquer la politique commerciale définie par la maison mère auprès du réseau de concessionnaires en matière de pièces de rechange, sur une zone géographique donnée.

Il (elle) est l'interface entre la concession et le constructeur : c'est avant tout un animateur.

Tout au long de l'année il(elle) anime, conseille son réseau de concessionnaires.

Il/elle réalise les activités suivantes :

- Organisation de l'activité commerciale.
- Animation d'un réseau de distributeurs/concessionnaires.
- Gestion de l'activité pièces de rechange en agroéquipement.
- Capitalisation de l'information et diffusion auprès des services internes et/ou concessionnaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Bloc 1 : Organiser son activité commerciale

- C1-Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de son secteur et se tenir informé des nouveautés et tendances du marché.

- C2-Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale (PAC) adapté à son secteur.

- C3-Préparer son plan de visite et organiser sa tournée.

Bloc 2 : Animer un réseau de distributeurs/concessionnaires

- C4-Animer et contrôler le réseau de concessionnaires.

- C5-Assurer la relation et le suivi client.

Bloc 3 :Gérer l'activité pièces de rechange en agroéquipement

- C6-Dynamiser l'activité de vente de pièces de rechange en agroéquipement.
- C7-S'assurer de la rentabilité du point de vente.
- C8-Veiller à la bonne disponibilité des pièces des rechanges.

Bloc 4 : Capitaliser l'information et la diffuser auprès des services internes et/ou concessionnaires

- C9-Rendre compte de l'activité (activité commerciale et remontées terrains).
- C10-Transmettre les rapports d'interventions aux services concernés.

Blocs de compétences

RNCP29473BC01 — Organiser son activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de son secteur et se tenir informé des nouveautés et tendances du marché.
- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale (PAC) adapté à son secteur.
- Préparer son plan de visite et organiser sa tournée.

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire à visée professionnelle (test de connaissances) réalisé par l'organisme de formation
- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée réalisée par le tuteur en entreprise

A l'issue de l'évaluation, le certificateur délivre au candidat une attestation de réussite du bloc de compétences.

RNCP29473BC02 — Animer un réseau de distributeurs/ concessionnaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

:

- Animer et contrôler le réseau de concessionnaires.
- Assurer la relation et le suivi client.

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire à visée professionnelle (test de connaissances) réalisé par l'organisme de formation
- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée réalisée par le tuteur en entreprise

A l'issue de l'évaluation, le certificateur délivre au candidat une attestation de réussite du bloc de compétences.

RNCP29473BC03 — Gérer l'activité pièces de rechange en agroéquipement

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

:

- Dynamiser l'activité de vente de pièces de rechange en agroéquipement.
- S'assurer de la rentabilité du point de vente.
- Veiller à la bonne disponibilité des pièces des rechanges.

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire à visée professionnelle (test de connaissances) réalisé par l'organisme de formation
- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée réalisée par le tuteur en entreprise

A l'issue de l'évaluation, le certificateur délivre au candidat une attestation de réussite du bloc de compétences.

RNCP29473BC04 — Capitaliser l'information et la diffuser auprès des services internes et/ou concessionnaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rendre compte de l'activité (activité commerciale et remontées terrains).
- Transmettre les rapports d'interventions aux services concernés.

Modalités d'évaluation :

- Questionnaire à visée professionnelle (test de connaissances) réalisé par l'organisme de formation
- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée réalisée par le tuteur en entreprise

A l'issue de l'évaluation, le certificateur délivre au candidat une attestation de réussite du bloc de compétences.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'inspecteur(trice) pièces de rechange en agroéquipement exerce son activité au sein des entreprises couvrant le secteur du machinisme agricole, à savoir :

- les importateurs,
- les constructeurs,
- les concessionnaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable pièces de rechange en agroéquipement, conseiller(ère) commercial(e), VRP exclusif.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 649 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	100 063
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	26 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

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 constitué :

- au moins 1 représentant de l'organisation patronale,

- au moins 1 représentant des organisations syndicales de salariés,
- l'administrateur des CQP désigné par la CPNEFP de l'import-export, à titre consultatif
- un représentant de l'OPCA, à titre consultatif.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2022

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.axema.fr>

<http://www.ficime.org/>

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29473/>