

CQP Négociateur en agroéquipement

RNCP29474 · 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)	21032, 34582
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 Chef des Ventes ou au Directeur Commercial, le Négociateur(trice) en agroéquipement représente la marque/le constructeur auprès d'un réseau de concessionnaires. Il (elle) est chargé(e) du développement commercial de la société, sur une zone géographique donnée.

Le/la Négociateur(trice) en agroéquipement est la personne qui fait la liaison entre le distributeur et le constructeur.

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.
- Vente de matériels agricoles et d'espaces verts.
- Capitalisation de l'information et diffusion auprès des services internes et/ou concessionnaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées par ce CQP sont détaillées dans les 4 blocs décrits ci-dessous

Organiser son activité commerciale

Animer un réseau de distributeurs/concessionnaires

Réaliser la vente de matériels agricoles et d'espaces verts

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

Blocs de compétences

RNCP29474BC01 — Réaliser la vente de matériels agricoles et d'espaces verts

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- :
- Analyser les besoins de la concession.
 - Conduire un entretien, une négociation commerciale sur la vente de matériels agricoles et d'espaces verts.
 - Elaborer ou contribuer à l'offre de vente de matériels agricoles et d'espaces verts en s'appuyant sur les ressources internes, si nécessaire.

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.

RNCP29474BC02 — 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.

RNCP29474BC03 — Animer un réseau de distributeurs/ concessionnaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- :
- Animer et contrôler le réseau de concessionnaires.
 - Assurer un soutien commercial et technique auprès des commerciaux de la concession
 - 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.

RNCP29474BC04 — 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.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la Négociateur(trice) 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

Technico-commercial(e), Technico-commercial(e) itinérant(e), Inspecteur(trice) commercial(e), Animateur(trice) commercial(e), VRP exclusif, Conseiller(ère) commercial(e).

RÈGLEMENTATIONS 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/29474/>