

# CQP Vendeur en matériels agricoles

RNCP29477 · 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             | 312m                                                                                                                                                                                                                                                |
| Formacode(s)            | 34502                                                                                                                                                                                                                                               |
| Code(s) ROME            | D1213, D1404                                                                                                                                                                                                                                        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande                                                                                                                                                                                                                          |
| Convention collective   | 3131 — Entreprises de commerce, de location et de réparation de tracteurs, machines et matériels agricoles, de matériels de travaux publics, de bâtiment et de manutention, de matériels de motoculture de plaisance, de jardins et d'espaces verts |
| Date d'échéance         | 21/12/2022                                                                                                                                                                                                                                          |

## Certificateur(s)

SEDIMA · SIRET : 78457840300015

## Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme | SIRET          | Habilitation                     |
|-----------|----------------|----------------------------------|
| AGRIMEDIA | 38086131000031 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Les vendeurs en matériels agricoles vendent des matériels destinés aux utilisateurs de matériels agricoles (exploitants, entrepreneurs de travaux agricoles, CUMA, paysagistes, collectivités locales, ...) et les conseillent dans le choix et l'utilisation de leurs équipements.

Ils analysent et anticipent les perspectives commerciales sur leur secteur, prennent en charge et développent un portefeuille de clients sur un secteur géographique ou un marché, analysent leurs besoins et leurs activités.

Ils réalisent des actions de prospection et entretiennent la relation commerciale par des visites qu'ils organisent. Ils conseillent les clients et prospects sur l'ensemble des produits commercialisés par leur entreprise, tant sur le plan technique que sur les plans économique et financier.

Ils sont chargés de concevoir et présenter les offres commerciales en tenant compte des achats éventuels de matériel d'occasion, de négocier et de conclure les ventes et d'accompagner le client dans sa recherche de financement.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

La spécificité des vendeurs en matériels agricoles est de s'adresser à des exploitants et des utilisateurs de matériels agricoles, ce qui réclame une bonne connaissance du milieu agricole.

Les titulaires du CQP Vendeur en matériels agricoles sont capables de :

- Elaborer un plan de développement de l'activité commerciale

- Préparer et suivre les visites des utilisateurs de matériels agricoles en assurant la traçabilité de ses activités
- Conseiller techniquement les clients sur les matériels et équipements agricoles
- Mettre en valeur un matériel agricole en utilisant les moyens adaptés
- Conduire les entretiens, négocier avec les clients et assurer le suivi
- Concevoir une offre commerciale adaptée aux besoins d'un utilisateur de matériels agricoles

## Blocs de compétences

### **RNCP29477BC01 — Organisation commerciale dans le cadre de la vente de matériels et équipements agricoles**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Elaborer un plan de développement de l'activité commerciale

Préparer et suivre les visites des utilisateurs de matériels agricoles en assurant la traçabilité de ses activités

##### Modalités d'évaluation :

Evaluation en situation professionnelle et mise en situation de réalisation d'une analyse stratégique et d'un plan d'actions commerciales en organisme agréé

Evaluation en situation professionnelle et étude de cas « techniques commerciales » + réalisation d'un mailing commercial et d'une note de synthèse en organisme agréé

Réalisation d'un rapport d'activités professionnelles et entretien avec le jury

### **RNCP29477BC02 — Conseil technique et mise en valeur des matériels et équipements agricoles**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Conseiller techniquement les clients sur les matériels et équipements agricoles

Mettre en valeur un matériel agricole en utilisant les moyens adaptés

##### Modalités d'évaluation :

Evaluation en situation professionnelle et mises en situation d'entretien de vente et de négociation commerciale en organisme agréé

Evaluation en situation professionnelle et étude de cas « démonstration de matériel agricole » en organisme agréé

Réalisation d'un rapport d'activités professionnelles et entretien avec le jury

### **RNCP29477BC03 — Vente et relation avec les utilisateurs de matériels agricoles**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### Descriptif :

Conduire les entretiens, négocier avec les clients et assurer le suivi

Concevoir une offre commerciale adaptée aux besoins d'un utilisateur de matériels agricoles

##### Modalités d'évaluation :

Evaluation en situation professionnelle et mises en situation d'entretien de vente et de négociation commerciale en organisme agréé

Evaluation en situation professionnelle et réalisation d'un bon de commandes en organisme agréé

Réalisation d'un rapport d'activités professionnelles et entretien avec le jury

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Vendeur en matériels agricoles exerce dans les entreprises de commerce, de location et de réparation de tracteurs, machines et matériels agricoles

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur en matériels agricoles, Commercial en matériels agricoles, Technico-commercial en matériels agricoles

#### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 1 882 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible)<br>R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible)<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 49 836                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 33 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 32 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage<br>R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels<br>R2X83 — Représentants auprès des particuliers<br>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

le jury paritaire se compose d'un représentant des organisations d'employeurs et d'un représentant des organisations de salarié de la branche. Un représentant de l'organisme agréé ayant évalué le candidat en amont peut également être présent pour répondre aux questions du jury mais il ne participe pas aux délibérations.

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 21/12/2022 |
|--------------------------------------------|------------|

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29477/>