

CQP Vendeur itinérant en commerces de gros de l'habillement, de la mercerie, de la chaussure et du jouet

RNCP29849 · 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
Formacode(s)	34575, 34502
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3148 — Commerce de gros en bonneterie, lingerie, confection, mercerie, chaussures et négoce connexes
Date d'échéance	08/02/2023

Certificateur(s)

F.C.J.T · SIRET : 78417825300034

CPNEFP des commerces de gros de l'habillement, de la mercerie, de la chaussure et du jouet - Fédération française des entreprises de distribution, importation, exportation, chaussures, jouets, textiles (FCJT)

<http://www.fcjt.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les vendeurs/euses itinérant(e)s des commerces de gros de l'habillement, de la mercerie, de la chaussure et du jouet vendent des produits et des services en démarchant une clientèle de professionnels. Ils développent un portefeuille de clientèle, établissent et entretiennent la relation commerciale par des visites régulières.

À partir d'une analyse des activités de leurs clients et de l'évolution de ces activités et d'une analyse de leur secteur, ils évaluent le potentiel d'achat des clients et prospects, identifient les produits et le cas échéant les services associés susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins. Leur spécificité est de s'adresser à des clients professionnels, qui se caractérisent par leurs attentes en matière de conseil sur les produits et les services associés.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

Compétence 1 : analyser son environnement et organiser son activité commerciale.

Compétence 2 : découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre.

Compétence 3 : définir et développer le positionnement commercial des produits de l'entreprise dans un espace de vente.

Compétence 4 : animer la relation commerciale en se positionnant comme un partenaire du client.

Compétence 5 : traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale.

Blocs de compétences

RNCP29849BC01 — Animer la relation commerciale en se positionnant comme un partenaire du client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Obtenir un rendez-vous et relancer ses clients ou prospects par téléphone
- Définir les objectifs prioritaires d'une visite en tenant compte des caractéristiques et de l'activité du client et des actions commerciales à promouvoir
- Identifier les interlocuteurs-clés au sein d'un espace de vente ou d'une enseigne
- Présenter et mettre en valeur les nouvelles collections en avant-saison et les actions promotionnelles en cours en tenant compte des centres d'intérêt du client
- Conseiller les clients sur les actions à conduire pour optimiser les résultats de l'espace de vente ou du rayon
- Communiquer avec le client et l'équipe de merchandisers en vue d'assurer la qualité des services offerts et d'assurer le développement commercial de l'espace de vente ou du rayon sur le long terme.

Modalités d'évaluation :

Préparation écrite par le candidat (le candidat s'exprime par écrit sur la préparation des visites clients, sur sa propre démarche de présentation des collections et des actions promotionnelles et sur le suivi de la qualité du service offert au client)

Mise en situation professionnelle (vente en visite client)

Entretien avec les évaluateurs sur la base de l'écrit produit par le candidat et de l'observation en situation professionnelle.

RNCP29849BC02 — Analyser son environnement et organiser son activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Recueillir des informations pertinentes sur son activité commerciale, le secteur d'activités, les concurrents, et le potentiel de ses clients et de son marché à partir de différentes sources
- Évaluer la part de marché potentielle que l'entreprise pourrait occuper sur son secteur et déterminer des objectifs répondant à la politique commerciale de l'entreprise
- Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs définis
- Analyser les résultats de son activité commerciale à partir des procédures et outils en vigueur dans l'entreprise, proposer des actions de réajustement
- Exploiter l'outil de Gestion de la Relation Client de l'entreprise pour renseigner le fichier clients et exploiter ses données
- Organiser son activité commerciale en tenant compte de la réglementation, du temps et des ressources disponibles.

Modalités d'évaluation :

Préparation par le candidat

Le candidat analyse son environnement et son activité commerciale (présentation et analyse de son secteur ou de son marché, analyse d'activité à partir d'indicateurs de performance, identification du potentiel accessible et définition d'objectifs commerciaux, élaboration d'une proposition d'action commerciale et d'une organisation permettant de la mettre en œuvre ainsi que des indicateurs de performance permettant de l'évaluer)

Présentation par le candidat de l'analyse effectuée

Entretien avec les évaluateurs sur la base de l'analyse produite par le candidat et de sa présentation.

RNCP29849BC03 — Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Établir un contact et un climat de confiance
- Mener une découverte des besoins du client par un questionnement adapté, une écoute active et une reformulation pertinente
- Adapter son registre relationnel aux caractéristiques de chaque client
- Positionner le client dans la typologie clients de l'entreprise
- Cibler l'offre de produits et de services correspondant aux besoins du client
- Argumenter et négocier de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections

- Valoriser l'image de l'entreprise et mettre en avant les avantages concurrentiels de ses produits et services
- Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client
- Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un prospect ou un client.

Modalités d'évaluation :

Production écrite par le candidat (le candidat s'exprime par écrit sur les différentes étapes d'un entretien de vente et explique celle qui pour lui est la plus délicate)

Mise en situation professionnelle (vente en visite client)

Entretien avec les évaluateurs sur la base de l'écrit produit par le candidat et de l'observation en situation professionnelle.

RNCP29849BC04 — Définir et développer le positionnement commercial des produits de l'entreprise dans son espace de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Évaluer le potentiel commercial d'un espace de vente à partir d'une analyse de sa zone de chalandise et de son environnement concurrentiel
- Sélectionner la gamme, l'assortiment et l'implantation adaptés à un espace de vente en tenant compte de son potentiel commercial
- Négocier avec un client ou une enseigne un budget annuel ou un contrat en veillant à mettre en valeur les avantages concurrentiels de l'entreprise
- Analyser les résultats commerciaux et la rentabilité d'un espace de vente ou d'un rayon
- Définir des actions permettant d'optimiser les résultats commerciaux et la rentabilité d'un rayon ou d'un espace de vente
- Négocier une offre commerciale dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Négocier les conditions commerciales de l'offre (délais, modes de livraison, volumes, ...) en face à face client en veillant à préserver la marge de l'entreprise.

Modalités d'évaluation :

Etude de cas portant sur l'analyse du dossier d'un client (analyse du potentiel commercial de l'espace de vente du client, présentation de la gamme de produits qui a été sélectionnée pour lui, présentation du budget ou du contrat négocié avec le client, résultats obtenus sur cet espace de vente sur la dernière période, actions entreprises pour optimiser les résultats et la rentabilité du rayon)

Entretien avec les évaluateurs sur la base de l'étude de cas réalisée et présentée par le candidat.

RNCP29849BC05 — Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Recevoir et écouter une réclamation
- Annoncer à un client un dépassement de son encours et négocier une solution adaptée
- Identifier les raisons d'un mécontentement, d'une réclamation ou d'un litige et les qualifier
- Identifier les solutions possibles pour traiter la réclamation ou le litige
- Apporter une réponse adaptée à la situation dans le respect des procédures et de l'organisation en vigueur dans l'entreprise.

Modalités d'évaluation :

Description écrite par le candidat de deux situations de réclamations client

Entretien avec les évaluateurs sur la base de l'écrit produit par le candidat

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises du secteur commercialisent leurs produits auprès d'une clientèle de professionnels pour laquelle des offres de services sont mises à disposition.

Les entreprises évoluent progressivement du commerce de gros et d'import "traditionnel" à de nouvelles fonctions, qui impactent directement l'exercice des métiers de la branche.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur/euse itinérant(e)

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

12 personnes dont 9 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 08/02/2023

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

fcjt@fcjt.org

FCJT

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29849/>