

CQP Vendeur sur site en commerces de gros

RNCP32389 · 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	312
Formacode(s)	34575
Code(s) ROME	D1107, D1213
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3044 — Commerces de gros
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

CPNEFP de la convention collective des commerces de gros

CONFEDERATION DES GROSSISTES DE FRANCE (CGF) · SIRET : 78466915200026

Partenaires habilités

18 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 8 à former et organiser l'évaluation, 2 à former et 8 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
2ND ACADEMY	89201969600012	Former et organiser l'évaluation
A2CF SERVICES	80892253800034	Organiser l'évaluation
CABINET ESPERANTO CONSEILS	85102992600033	Former et organiser l'évaluation
CATHERINE BESSE	44222345900037	Organiser l'évaluation
COGNITING	82948272800021	Organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700189	Former et organiser l'évaluation
CRENO SERVICES ET PRESTATIONS	80480955600017	Former et organiser l'évaluation
ESPRIT FORMATION	82799155500026	Organiser l'évaluation
FORCE FORMAT COMPET EFFIC SAVOIR FAIRE	33986696400044	Former
FORMES D'ESPRITS	48971703300026	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 18 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32389-cqp-vendeur-sur-site-en-commerces-de-gros/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les commerciaux sur site en commerces de gros accueillent et accompagnent les clients dans leur choix de produits

et de services sur un lieu de vente. Ils mettent en valeur des produits sur le lieu de vente, réalisent les encaissements ainsi que les documents supports à la transaction commerciale.

Leur spécificité est de s'adresser dans leur grande majorité à des clients professionnels, qui se caractérisent par un niveau d'exigence élevé en matière de connaissance des produits.

Liste des activités visées par le CQP :

- Mise en valeur des produits et des collections dans le point de vente
- Traitement des demandes des clients sur un lieu de vente
- Réalisation des encaissements et des documents supports à la transaction commerciale
- Traitement des réclamations de premier niveau
- Suivi des commandes et livraisons

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Les titulaires sont capables de :

- Organiser un espace de vente
- Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre
- Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise
- Accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente
- Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale
- Traiter les commandes et les livraisons clients

Blocs de compétences

RNCP32389BC01 — Mise en valeur des produits dans un espace de vente dédié aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Évaluer les conditions matérielles d'accueil dans l'espace de vente et identifier les mesures correctives
- Dynamiser l'espace de vente pour inciter le client à découvrir de nouveaux produits
- Réaliser des animations commerciales dans l'espace de vente

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : situation de mise en valeur des produits (animation commerciale, implantation d'un meuble ou d'un linéaire, ...) et entretien d'évaluation (oral, 30 mn)
- Entretien d'évaluation externe (30 – 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences)

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Mise en valeur des produits dans un espace de vente dédié aux professionnels »

RNCP32389BC02 — Accueil des clients et des prospects professionnels en espace de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Personnaliser la relation avec le client dès son entrée dans l'espace de vente
- Prendre en compte l'ensemble des clients dans le magasin et anticiper les insatisfactions liées aux files d'attente
- Analyser les informations disponibles sur les clients ou les prospects lors des contacts clients
- Assurer la traçabilité des contacts avec les clients ou les prospects en exploitant les outils mis à disposition au sein de l'entreprise
- Programmer et assurer le suivi des actions à conduire à l'issue des contacts avec les clients ou les prospects

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client)
- Entretien d'évaluation externe (30 – 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences)

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat «Accueil des clients et des prospects professionnels en espace de vente »

RNCP32389BC03 — Vente aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Etablir un contact et un climat de confiance avec un client et avec un prospect
- Conduire une démarche de découverte des besoins d'un client ou d'un prospect
- Argumenter de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections
- Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client)
- Entretien d'évaluation externe (30 – 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences)

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Vente aux professionnels »

RNCP32389BC04 — Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Conseiller le client ou le prospect en prenant appui sur une argumentation technique pertinente
- Valoriser l'offre de services de l'entreprise, notamment les services offerts par les outils en ligne

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client)
- Entretien d'évaluation externe (30 – 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences)

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »

RNCP32389BC05 — Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Conseiller le client ou le prospect en prenant appui sur une argumentation technique pertinente
- Valoriser l'offre de services de l'entreprise, notamment les services offerts par les outils en ligne

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Entretiens de vente sur site (au moins une heure de temps client)
- Entretien d'évaluation externe (30 – 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences)

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les commerces de gros ou commerces interentreprises consistent à acheter et/ou vendre des biens à d'autres entreprises, à des détaillants, des industriels, des prestataires de services ou d'autres grossistes/négociants. Les commerces de gros rassemblent 17 secteurs d'activités, représentant autant de types de produits et de circuits de

distribution, regroupés dans trois « familles » : produits alimentaires, produits non alimentaires et produits liés aux échanges interindustriels.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur conseil, Commercial sur site, Vendeur show-room, Vendeur comptoir, Vendeur expo, Vendeur magasin, Vendeur sédentaire, Vendeur libre-service, Vendeur sur site, Vendeur carreau

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 742 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) 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)	45 560
Jugés difficiles à recruter	32 %
Emplois saisonniers	33 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires 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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	04/01/2024
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16458

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32389/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	12/2023 – 10/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	8 240 €
Coût moyen par dossier	4 120 €
Durée moyenne	901 h
Période	12/2021 – 11/2023
France compétences	77 %
Entreprise	23 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.