

CQP Vendeur itinérant en commerces de gros

RNCP32390 · 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	D1407
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

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation, 1 à former et 7 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 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp32390-cqp-vendeur-itinerant-en-commerces-de-gros/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les commerciaux itinérants en commerces de gros 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.

A 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 dans leur grande majorité à des clients professionnels, qui se caractérisent par leurs attentes en matière de conseil sur les produits, les techniques et les services associés.

Liste des activités visées par le CQP :

- Organisation de l'activité commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Réalisation d'actions commerciales en direction de clients et de prospects
- Traitement des réclamations de premier niveau

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Les titulaires sont capables de :

- Analyser son environnement et organiser son activité commerciale
- 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
- Vendre en visite client
- Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

Blocs de compétences

RNCP32390BC01 — Vente en visite client et négociation commerciale avec des clients 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
- Négocier avec un client en s'appuyant sur différents leviers et en tenant compte des indicateurs de performance de l'entreprise
- 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 : Vente en visite client (1/2 journée)
- 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 en visite client et négociation commerciale avec des clients professionnels »

RNCP32390BC02 — 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 : Vente en visite client (1/2 journée)
- 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 »

RNCP32390BC03 — Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Recueillir des informations pertinentes sur le marché, les concurrents et le potentiel de ses clients à partir de différentes sources
 - Analyser l'évolution de son portefeuille clients et de sa performance commerciale en exploitant les données mises à disposition par l'entreprise au travers de ses systèmes d'informations
 - Proposer des actions de prospection, conquête et fidélisation cohérentes avec l'analyse du secteur et du portefeuille clients et avec la politique et le plan d'actions commerciales de l'entreprise-
- Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs définis

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : analyse de l'environnement et organisation de l'activité commerciale (oral, 30 – 45 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 « Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels »

- Descriptif**
- Recueillir des informations pertinentes sur le marché, les concurrents et le potentiel de ses clients à partir de différentes sources
 - Analyser l'évolution de son portefeuille clients et de sa performance commerciale en exploitant les données mises à disposition par l'entreprise au travers de ses systèmes d'informations
 - Proposer des actions de prospection, conquête et fidélisation cohérentes avec l'analyse du secteur et du portefeuille clients et avec la politique et le plan d'actions commerciales de l'entreprise-
- Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs définis

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : analyse de l'environnement et organisation de l'activité commerciale (oral, 30 – 45 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 « Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels »

RNCP32390BC04 — Préparation et traçabilité des visites en vente itinérante aux professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Analyser les informations disponibles sur les clients et les prospects à visiter
- Définir pour chaque visite des objectifs commerciaux adaptés
- Concevoir une offre commerciale combinant des produits et des services adaptés aux besoins du client en tenant compte des contraintes de l'entreprise
- Réaliser le chiffrage de l'offre commerciale dans le respect de la politique commerciale en vigueur dans l'entreprise
- Sélectionner les arguments et modes de communication les plus pertinents pour une prise de contact efficace avec les clients et les prospects
- Organiser les visites de manière rationnelle et efficace
- Assurer la traçabilité des visites en exploitant les outils mis à disposition au sein de l'entreprise
- Programmer les actions à conduire à l'issue des visites clients et prospects

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Préparation d'une visite (oral, 15 – 20 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 « Préparation et traçabilité des visites en vente itinérante aux professionnels »

RNCP32390BC05 — Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Traiter les sollicitations des clients dans le souci de préserver la qualité de la relation commerciale
- Analyser les réclamations clients
- Formuler des propositions adaptées de traitement des réclamations
- Mettre en valeur auprès des clients les solutions proposées pour traiter les réclamations dans une logique de fidélisation

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Entretien d'évaluation en entreprise (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 « Relation clients après-vente 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

Attaché commercial, Agent / attaché technico-commercial, Commercial, Vendeur itinérant, Délégué commercial, Attaché technico-commercial, Attaché technico-itinérant, Attaché commercial itinérant

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

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

RNCP16457

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38445

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32390/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	10
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	120 %
Période	03/2022 – 06/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	20
Montant total engagé	83 250 €
Coût moyen par dossier	4 163 €
Durée moyenne	148 h
Période	03/2020 – 09/2022
Entreprise	50 %
France compétences	50 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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