

CQP Manager d'équipe en négoce des matériaux de construction

RNCP37282 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	224, 311, 312
Formacode(s)	22852, 31663, 34085, 32154
Code(s) ROME	D1406, N1303
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3154 — Négoce des matériaux de construction (OETAM et cadres)
Date d'enregistrement	25/01/2023
Date d'échéance	25/01/2028

Certificateur(s)

FEDERATION DES DISTRIBUTEURS DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION · SIRET : 78431182100010
CPNEFP de la branche du négoce des matériaux de construction

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ANAKAE	89456004400014	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS PRO CENTRE DE FORMATION DE SAINT- GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE	43389163700012	Former et organiser l'évaluation
GROUPEMENT ENTR DISTRIBUTION MATERIAUX	72300046900046	Former et organiser l'évaluation
GROUPE QUEGUINER	48261176100016	Former et organiser l'évaluation
L'ACADEMIE DES BATISSEURS	80863792000022	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les managers d'équipe en agence de matériaux de construction animent, dynamisent, sécurisent, gèrent et contrôlent leur équipe, dans le respect de la politique de management de l'agence. Ils accompagnent les collaborateurs dans l'adaptation aux évolutions du métier et de l'organisation du travail. Ils favorisent leur autonomie et leur montée en compétences. Ils participent à la gestion des ressources humaines des personnes placées sous leur responsabilité. Ils veillent au respect des procédures, notamment en matière d'hygiène et de sécurité. Ils participent en outre aux tâches confiées à l'équipe. Ils s'appuient sur les outils numériques pour piloter leur activité, celle de leur équipe et développer la qualité de la relation client. Les managers d'équipe interviennent de manière

privilegiée soit dans le domaine commercial (option commerce), soit dans le domaine de la gestion des flux physiques (option logistique) au sein de l'agence.

ACTIVITÉS VISÉES

Management de l'activité et de l'équipe commerciale ou logistique en négoce des matériaux de construction
Organisation, coordination et management de l'équipe
Contrôle du respect des procédures et de l'application des règles qualité, hygiène, sécurité, environnement
Animation de la politique et des actions commerciales d'une agence de négoce des matériaux de construction (option Commerce)
Adaptation de la politique commerciale au contexte et au marché local
Suivi de l'activité commerciale de l'agence
Segmentation de la clientèle
Mise en place d'actions commerciales
Gestion des stocks et des flux logistiques d'une agence de négoce des matériaux de construction (option Logistique)
Organisation et contrôle du circuit de marchandises
Gestion des stocks
Suivi de l'expérience client au sein de la cour
Suivi de la réception et de la relation fournisseurs
Organisation et supervision de la gestion des déchets
Supervision de l'entretien du matériel et de la cour

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Management de l'activité et de l'équipe commerciale ou logistique en négoce des matériaux de construction
Identifier le ou les profils recherchés en tenant compte des besoins de l'équipe ou de l'agence
Evaluer l'adéquation des candidatures en tenant compte des besoins de l'équipe et en coordination avec le chef d'agence
Mettre en œuvre un protocole d'accueil des nouveaux embauchés au sein de l'équipe en respectant les procédures en vigueur
Apprécier l'intégration des nouveaux membres de l'équipe en vue de définir des actions correctives en veillant à associer le chef d'agence et le service ressources humaines de l'entreprise
Expliciter aux membres de l'équipe les attentes associées à leur fonction en précisant les objectifs, les moyens et les délais des actions à mettre en œuvre
Répartir les tâches au sein de l'équipe en tenant compte des objectifs définis
Planifier le temps de travail de son équipe en veillant au respect de la réglementation en vigueur
Evaluer les résultats des membres de l'équipe et la performance de l'équipe en vue d'améliorer son fonctionnement
Evaluer les compétences des membres de l'équipe en utilisant différents outils mis à disposition et en coordination avec le chef d'agence
Accompagner les membres de l'équipe dans la réalisation de leurs activités en assurant une présence régulière et en mettant en œuvre des interventions adaptées aux situations rencontrées
Conduire un entretien individuel en veillant au respect de la chaîne managériale
Sélectionner des actions d'accompagnement et de formation en vue de favoriser l'autonomie et la montée en compétences des membres de l'équipe
Accompagner les collaborateurs dans l'appréhension des nouveaux outils de travail, des évolutions de la stratégie digitale de l'entreprise et de l'organisation du travail en organisant des entretiens réguliers
Favoriser la mise en œuvre des acquis de la formation en situation professionnelle en encadrant le départ en formation et le retour de formation
Détecter les potentiels au sein de l'équipe en vue d'accompagner les parcours et de fidéliser les collaborateurs
Adapter sa posture et ses actions managériales en tenant compte de l'évolution des attentes des différentes générations de collaborateurs
Sélectionner les types d'actions les plus pertinents pour motiver les membres de l'équipe en tenant compte des caractéristiques et des besoins de son équipe
Conduire des réunions d'équipe régulières en veillant à leur organisation et à leur préparation en vue de respecter les objectifs définis
Optimiser les complémentarités entre les membres de l'équipe en cherchant à améliorer son efficacité
Traiter les conflits au sein de l'équipe ou avec les autres services afin de maintenir la cohésion d'équipe et l'engagement des collaborateurs

Faciliter l'esprit d'équipe en mettant en place différentes actions, notamment en matière de qualité de vie au travail

Mettre en œuvre les principes fondamentaux du droit du travail liés à la gestion des hommes au quotidien en s'appuyant sur les outils de l'entreprise

Expliquer les règles et procédures de fonctionnement de l'agence aux membres de l'équipe, notamment concernant l'approvisionnement et le référencement, pour garantir leur respect par les collaborateurs

Exploiter les outils numériques à disposition en vue d'élaborer les écrits professionnels liés à l'activité de manager

Utiliser les systèmes informatisés de l'agence pour contrôler le respect des règles et procédures en vigueur

S'assurer de la conformité des locaux et/ou des équipements de travail dans le périmètre de son activité en vue de signaler les non-conformités à son hiérarchique pour préserver la santé et la sécurité des collaborateurs

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des collaborateurs en situation de handicap

Identifier les actions à conduire afin de faciliter l'activité des collaborateurs en situation de handicap

Fédérer les collaborateurs autour des enjeux des politiques en matière de qualité, hygiène, santé, sécurité, environnement en organisant des actions d'information au sein de l'équipe

Vérifier le respect de la législation en matière de qualité, hygiène, santé, sécurité et environnement au sein de l'équipe à l'aide des indicateurs et outils disponibles

Vérifier la mise en œuvre des politiques et des consignes qualité, hygiène, santé, sécurité, environnement au sein de l'équipe en organisant régulièrement des contrôles

Apprécier le respect des consignes en matière d'entretien et de maintenance du matériel de l'équipe pour préserver la durabilité du matériel et la sécurité des collaborateurs

Animation de la politique et des actions commerciales d'une agence de négoce des matériaux de construction (option Commerce)

Analyser l'environnement économique et commercial de la zone de chalandise et l'évolution du marché local des matériaux de construction en s'appuyant sur différentes sources d'information et notamment sur les outils de communication digitale (web, réseaux sociaux...)

Proposer au chef d'agence le référencement de produits locaux en veillant au respect de la politique RSE de l'entreprise

Identifier dans les projets locaux d'aménagement du territoire les impacts potentiels sur son activité en tenant compte de la politique commerciale de l'agence

Définir et argumenter le plan de développement de son activité en tenant compte des objectifs à atteindre en matière de chiffre d'affaires, de marge et de la politique commerciale de l'enseigne

Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne en matière de gestion des encours clients, des paiements et de traitement des réclamations en s'appuyant sur les outils digitaux à disposition

Apprécier le respect de la politique commerciale de l'enseigne par la force de vente en réalisant un suivi régulier des actions réalisées

Repérer les anomalies en vue de définir des actions correctives adaptées

Analyser les différents indicateurs commerciaux de l'agence ou de l'activité en utilisant les outils numériques de gestion de l'entreprise

Analyser la segmentation de la clientèle et de son potentiel afin de définir une stratégie commerciale adaptée au portefeuille clients de l'agence

Définir un plan d'action en respectant le plan de développement et les objectifs de l'agence

Expliquer le plan d'action aux membres de l'équipe en tenant compte des caractéristiques et compétences de chacun

Animer la mise en œuvre des actions commerciales définies par l'enseigne au sein de l'agence dans le respect de la politique commerciale et de la stratégie digitale en vigueur

Proposer des actions commerciales complémentaires en fonction des besoins en négociant les termes d'une action commerciale avec un fournisseur

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des interlocuteurs en situation de handicap

Gestion des stocks et des flux logistiques d'une agence de négoce des matériaux de construction (option Logistique)

Organiser les opérations de réception, de chargement / déchargement et de livraison (agence et chantier) en respectant les règles de sécurité

Proposer des améliorations pour optimiser le flux des marchandises en respectant la réglementation et les consignes en vigueur au sein de l'entreprise

Identifier les moyens humains et matériels nécessaires pour optimiser les opérations de livraison

Traiter les aléas, litiges et difficultés liés aux opérations logistiques en s'appuyant sur les interlocuteurs compétents

Veiller au respect du plan de circulation au sein de l'agence en s'appuyant sur la réglementation et les consignes en vigueur

Contrôler les conditions de stockage des matériaux de construction en veillant au respect de la réglementation et des consignes en vigueur

Contrôler le respect des procédures en vigueur en matière de flux des marchandises en s'appuyant sur les documents ou les outils numériques à disposition

Analyser la rotation des stocks en respectant les procédures en vigueur au sein de l'enseigne et en utilisant les outils numériques de gestion de l'entreprise

Définir des actions permettant d'optimiser le niveau des stocks afin d'assurer une qualité de service au client en s'appuyant sur les indicateurs à disposition

Organiser les inventaires en veillant au respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise

Analyser les résultats des inventaires en s'appuyant sur les outils numériques à disposition

Analyser les causes de la démarque en vue de mettre en place des actions correctives adaptées dans le respect des consignes en vigueur dans l'entreprise

Organiser la cour en vue de mettre en valeur les produits et les promotions en respectant la politique commerciale de l'enseigne

Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne au sein de la cour en veillant à la coordination avec l'équipe commerciale

Apprécier le respect des engagements pris par les fournisseurs en s'appuyant sur les documents ou outils numériques à disposition

Evaluer la conformité des opérations de réception en s'appuyant sur les consignes et procédures en vigueur

Signaler les dysfonctionnements à la hiérarchie ou aux services concernés en utilisant les outils numériques à disposition

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des interlocuteurs en situation de handicap

Identifier les produits impropres à la vente et les différents types de déchets générés par l'activité en organisant des contrôles réguliers

Organiser le tri, le stockage et l'évacuation des déchets en veillant au respect de la réglementation et des consignes en vigueur

Optimiser les coûts de traitement des déchets et des éléments consignés en s'appuyant sur les consignes en vigueur au sein de l'agence

Organiser les entretiens et maintenances réglementaires afin de garantir le bon fonctionnement du matériel

Evaluer l'utilisation du matériel de la part de l'équipe en organisant des contrôles réguliers

Mettre en œuvre les actions correctives nécessaires en s'appuyant sur les interlocuteurs compétents

Blocs de compétences

RNCP37282BC01 — Management de l'activité et de l'équipe commerciale ou logistique en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier le ou les profils recherchés en tenant compte des besoins de l'équipe ou de l'agence

Evaluer l'adéquation des candidatures en tenant compte des besoins de l'équipe et en coordination avec le chef d'agence

Mettre en œuvre un protocole d'accueil des nouveaux embauchés au sein de l'équipe en respectant les procédures en vigueur

Apprécier l'intégration des nouveaux membres de l'équipe en vue de définir des actions correctives en veillant à associer le chef d'agence et le service ressources humaines de l'entreprise

Expliciter aux membres de l'équipe les attentes associées à leur fonction en précisant les objectifs, les moyens et les délais des actions à mettre en œuvre

Répartir les tâches au sein de l'équipe en tenant compte des objectifs définis

Planifier le temps de travail de son équipe en veillant au respect de la réglementation en vigueur

Evaluer les résultats des membres de l'équipe et la performance de l'équipe en vue d'améliorer son fonctionnement

Evaluer les compétences des membres de l'équipe en utilisant différents outils mis à disposition et en coordination avec le chef d'agence

Accompagner les membres de l'équipe dans la réalisation de leurs activités en assurant une présence régulière et en mettant en œuvre des interventions adaptées aux situations rencontrées

Conduire un entretien individuel en veillant au respect de la chaîne managériale

Sélectionner des actions d'accompagnement et de formation en vue de favoriser l'autonomie et la montée en compétences des membres de l'équipe

Accompagner les collaborateurs dans l'appréhension des nouveaux outils de travail, des évolutions de la stratégie digitale de l'entreprise et de l'organisation du travail en organisant des entretiens réguliers

Favoriser la mise en œuvre des acquis de la formation en situation professionnelle en encadrant le départ en formation et le retour de formation

Détecter les potentiels au sein de l'équipe en vue d'accompagner les parcours et de fidéliser les collaborateurs

Adapter sa posture et ses actions managériales en tenant compte de l'évolution des attentes des différentes générations de collaborateurs

Sélectionner les types d'actions les plus pertinents pour motiver les membres de l'équipe en tenant compte des caractéristiques et des besoins de son équipe

Conduire des réunions d'équipe régulières en veillant à leur organisation et à leur préparation en vue de respecter les objectifs définis

Optimiser les complémentarités entre les membres de l'équipe en cherchant à améliorer son efficacité

Traiter les conflits au sein de l'équipe ou avec les autres services afin de maintenir la cohésion d'équipe et l'engagement des collaborateurs

Faciliter l'esprit d'équipe en mettant en place différentes actions, notamment en matière de qualité de vie au travail

Mettre en œuvre les principes fondamentaux du droit du travail liés à la gestion des hommes au quotidien en s'appuyant sur les outils de l'entreprise

Expliquer les règles et procédures de fonctionnement de l'agence aux membres de l'équipe, notamment concernant l'approvisionnement et le référencement, pour garantir leur respect par les collaborateurs

Exploiter les outils numériques à disposition en vue d'élaborer les écrits professionnels liés à l'activité de manager

Utiliser les systèmes informatisés de l'agence pour contrôler le respect des règles et procédures en vigueur

S'assurer de la conformité des locaux et/ou des équipements de travail dans le périmètre de son activité en vue de signaler les non-conformités à son hiérarchique pour préserver la santé et la sécurité des collaborateurs

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des collaborateurs en situation de handicap

Identifier les actions à conduire afin de faciliter l'activité des collaborateurs en situation de handicap

Fédérer les collaborateurs autour des enjeux des politiques en matière de qualité, hygiène, santé, sécurité, environnement en organisant des actions d'information au sein de l'équipe

Vérifier le respect de la législation en matière de qualité, hygiène, santé, sécurité et environnement au sein de l'équipe à l'aide des indicateurs et outils disponibles

Vérifier la mise en œuvre des politiques et des consignes qualité, hygiène, santé, sécurité, environnement au sein de l'équipe en organisant régulièrement des contrôles

Apprécier le respect des consignes en matière d'entretien et de maintenance du matériel de l'équipe pour préserver la durabilité du matériel et la sécurité des collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation individuelle de préparation et de conduite d'un entretien individuel avec un collaborateur

Entretien individuel d'évaluation à partir d'un dossier professionnel portant sur 4 thèmes (recrutement et l'intégration des membres de l'équipe, organisation de l'équipe, accompagnement individuel et la mobilisation collective des collaborateurs et présentation des principes et consignes de Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement)

Entretien d'évaluation portant sur l'organisation, la coordination et le management de l'équipe

Examen en commission de bilan final des activités réalisées et des compétences mises en œuvre en entreprise

RNCP37282BC02 — Option commerce : Animation de la politique et des actions commerciales d'une agence de négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser l'environnement économique et commercial de la zone de chalandise et l'évolution du marché local des matériaux de construction en s'appuyant sur différentes sources d'information et notamment sur les outils de communication digitale (web, réseaux sociaux...)

Proposer au chef d'agence le référencement de produits locaux en veillant au respect de la politique RSE de l'entreprise

Identifier dans les projets locaux d'aménagement du territoire les impacts potentiels sur son activité en tenant compte de la politique commerciale de l'agence

Définir et argumenter le plan de développement de son activité en tenant compte des objectifs à atteindre en matière de chiffre d'affaires, de marge et de la politique commerciale de l'enseigne

Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne en matière de gestion des encours clients, des paiements et de traitement des réclamations en s'appuyant sur les outils digitaux à disposition

Apprécier le respect de la politique commerciale de l'enseigne par la force de vente en réalisant un suivi régulier des actions réalisées

Repérer les anomalies en vue de définir des actions correctives adaptées

Analyser les différents indicateurs commerciaux de l'agence ou de l'activité en utilisant les outils numériques de gestion de l'entreprise

Analyser la segmentation de la clientèle et de son potentiel afin de définir une stratégie commerciale adaptée au portefeuille clients de l'agence

Définir un plan d'action en respectant le plan de développement et les objectifs de l'agence

Expliquer le plan d'action aux membres de l'équipe en tenant compte des caractéristiques et compétences de chacun

Animer la mise en œuvre des actions commerciales définies par l'enseigne au sein de l'agence dans le respect de la politique commerciale et de la stratégie digitale en vigueur

Proposer des actions commerciales complémentaires en fonction des besoins en négociant les termes d'une action commerciale avec un fournisseur

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des interlocuteurs en situation de handicap

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien individuel d'évaluation à partir d'un dossier professionnel écrit portant sur une ou plusieurs actions commerciales

Examen en commission de bilan final des activités réalisées et des compétences mises en œuvre en entreprise

RNCP37282BC03 — Option logistique : Gestion des stocks et des flux logistiques d'une agence de négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser les opérations de réception, de chargement / déchargement et de livraison (agence et chantier) en respectant les règles de sécurité

Proposer des améliorations pour optimiser le flux des marchandises en respectant la réglementation et les consignes en vigueur au sein de l'entreprise

Identifier les moyens humains et matériels nécessaires pour optimiser les opérations de livraison

Traiter les aléas, litiges et difficultés liés aux opérations logistiques en s'appuyant sur les interlocuteurs compétents

Veiller au respect du plan de circulation au sein de l'agence en s'appuyant sur la réglementation et les consignes en vigueur

Contrôler les conditions de stockage des matériaux de construction en veillant au respect de la réglementation et des consignes en vigueur

Contrôler le respect des procédures en vigueur en matière de flux des marchandises en s'appuyant sur les documents ou les outils numériques à disposition

Analyser la rotation des stocks en respectant les procédures en vigueur au sein de l'enseigne et en utilisant les outils numériques de gestion de l'entreprise

Définir des actions permettant d'optimiser le niveau des stocks afin d'assurer une qualité de service au client en s'appuyant sur les indicateurs à disposition

Organiser les inventaires en veillant au respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise

Analyser les résultats des inventaires en s'appuyant sur les outils numériques à disposition

Analyser les causes de la démarque en vue de mettre en place des actions correctives adaptées dans le respect des consignes en vigueur dans l'entreprise

Organiser la cour en vue de mettre en valeur les produits et les promotions en respectant la politique commerciale de l'enseigne

Mettre en œuvre la politique commerciale de l'enseigne au sein de la cour en veillant à la coordination avec l'équipe commerciale

Apprécier le respect des engagements pris par les fournisseurs en s'appuyant sur les documents ou outils numériques à disposition

Evaluer la conformité des opérations de réception en s'appuyant sur les consignes et procédures en vigueur

Signaler les dysfonctionnements à la hiérarchie ou aux services concernés en utilisant les outils numériques à disposition

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des interlocuteurs en situation de handicap

Identifier les produits impropres à la vente et les différents types de déchets générés par l'activité en organisant des

contrôles réguliers

Organiser le tri, le stockage et l'évacuation des déchets en veillant au respect de la réglementation et des consignes en vigueur

Optimiser les coûts de traitement des déchets et des éléments consignés en s'appuyant sur les consignes en vigueur au sein de l'agence

Organiser les entretiens et maintenances réglementaires afin de garantir le bon fonctionnement du matériel

Evaluer l'utilisation du matériel de la part de l'équipe en organisant des contrôles réguliers

Mettre en œuvre les actions correctives nécessaires en s'appuyant sur les interlocuteurs compétents

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien individuel d'évaluation à partir d'un dossier professionnel portant sur l'analyse des stocks, l'organisation du stockage, les différentes zones de stockage, les modalités de stockage et la gestion ou la supervision des réceptions au sein d'une agence

Examen en commission de bilan final des activités réalisées et des compétences mises en œuvre en entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de la branche du négoce des matériaux de construction assurant la commercialisation des matériaux de construction auprès des professionnels, en s'appuyant notamment sur un réseau d'agences de proximité implantées au cœur des territoires

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager d'équipe en négoce de matériaux de construction

Chef des ventes / de cour

Responsable commercial / transport

Chef de service

Responsable approvisionnement

Adjoint chef d'agence

Responsable d'exploitation

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Art. L. 4122-1 du Code du Travail relatif aux obligations des travailleurs en matière de santé et de sécurité

Pour l'option Logistique seulement : Art. R. 312-2 du Code de la Route relatif au poids total autorisé en charge d'un véhicule

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 477 €
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés · tension 2/5 (Faible) J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés · tension 3/5 (Modérée) J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) · tension 5/5 (Très élevée) J6X92 — Cadres de la logistique · tension 2/5 (Faible) 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)

Projets de recrutement (BMO 2026)	47 644
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	27 %
Familles professionnelles (FAP)	J0X33 — Magasiniers et préparateurs de commandes peu qualifiés J0X34 — Magasiniers et préparateurs de commande qualifiés J1X80 — Responsable du magasinage et de la logistique (non cadres) J6X92 — Cadres de la logistique R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Le CQP est accessible aux titulaires d'une certification de niveau 4 dans le domaine du commerce ou aux personnes disposant d'une expérience professionnelle dans une fonction commerciale équivalente. Cette condition est vérifiée à l'entrée du CQP par l'organisme habilité.

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

Jury paritaire composé d'un collège employeurs et d'un collège salariés

Base légale

Date de décision	25/01/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/01/2028
Date de dernière délivrance possible	25/01/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	31	0	100 %	—
2020	16	0	100 %	70 %
2019	14	0	100 %	44 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16222

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://observatoire-negoce-materiauxdeconstruction.fr/liste-des-metiers/manager-dequipe-commerciale-ou-logistique/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37282/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	2
Prix indicatif	2 592 € – 6 685 €
Durée	72 – 147 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	86 %
Période	08/2023 – 09/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	35 592 €
Coût moyen par dossier	2 225 €
Durée moyenne	43 h
Période	03/2023 – 04/2025
France compétences	84 %
Entreprise	16 %

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