

CQP Attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction

RNCP37283 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	224, 312
Formacode(s)	34581, 22852
Code(s) ROME	D1407
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

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 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
NEBOPAN	40849277500015	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les attachés technico-commerciaux en négoce des matériaux de construction vendent des produits et des services en démarchant une nouvelle clientèle et en développant leur portefeuille de clients. Ils prennent en charge un portefeuille de clients sur un secteur, analysent l'activité de leurs clients, l'évolution de ses activités et de leur secteur. Ils entretiennent la relation commerciale par des visites qu'ils organisent et conseillent les clients et/ou prescripteurs sur une ou plusieurs gammes de produits, sur un plan technique et commercial. Ils évaluent le potentiel d'achat des

clients et prospects, identifient les produits et services associés susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins et donnent des conseils techniques, en se mettant éventuellement en relation avec les services du fournisseur. Ils sont chargés de remettre les offres de prix et de négocier et de conclure les ventes et participent aux démarches de recouvrement des créances.

ACTIVITÉS VISÉES

Organisation et suivi de l'activité commerciale en négoce des matériaux de construction

Organisation de l'activité commerciale

Réalisation d'actions commerciales

Suivi de l'activité commerciale en lien avec l'agence

Vente en visite client en négoce des matériaux de construction

Préparation et suivi des visites

Vente en visite client

Suivi des visites clients

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organisation et suivi de l'activité commerciale en négoce des matériaux de construction

Identifier les informations clés sur son activité commerciale, l'évolution du marché des matériaux de construction, la concurrence et le potentiel commercial et financier de ses clients et de son marché en mobilisant différentes sources d'information

Identifier les ressources disponibles au sein de l'agence en vue de mettre en place un plan d'actions adapté

Évaluer la part de marché potentielle que l'agence et l'enseigne pourraient occuper sur son secteur en vue de déterminer des objectifs de développement commercial en lien avec le chef d'agence ou le responsable commercial

Établir et argumenter un plan de prospection et de visites en fonction de son secteur commercial et de la structure de son portefeuille clients / prospects

Planifier son activité sur son secteur en fonction des objectifs définis

Organiser son activité commerciale en tenant compte des ressources disponibles au sein de l'agence

Identifier les ressources à développer en agence en vue de répondre aux besoins des clients et prospects et de proposer des solutions adaptées

Analyser les résultats de son activité en vue de proposer des actions de réajustement

Utiliser le téléphone et les différents moyens de communication à sa disposition en vue de réaliser des prises de rendez-vous, des démarches commerciales auprès des clients et des échanges avec les différents services de l'entreprise et avec les fournisseurs

Diriger les clients vers les bons interlocuteurs en veillant au respect des procédures en vigueur

Réaliser des prises de notes en situation de face à face client en vue de formaliser les informations recueillies pour une exploitation des informations par les autres membres de l'équipe

Elaborer différents types de documents écrits en vue de communiquer avec les clients (mails, devis, lettres, ...)

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

Traiter une réclamation par téléphone et en face à face en veillant à préserver la qualité de la relation commerciale avec le client et à respecter les procédures en vigueur

Qualifier une réclamation en vue d'identifier les solutions possibles pour son traitement

Proposer une solution adaptée en veillant au respect des procédures en vigueur

Alerter un client sur un risque de non-respect d'une règle de sécurité en mettant en évidence les risques encourus

Evaluer en continu les risques de difficulté de paiement des clients en vue d'anticiper les situations délicates avec les clients

Coordonner ses interventions avec celles de l'équipe de l'agence en veillant à l'articulation de ses interventions avec les vendeurs conseil

Identifier et collecter les informations pertinentes en matière de relevé de prix, de remontée d'informations terrain, de veille concurrentielle et de risque client en vue de les transmettre à l'équipe

Transmettre des informations pertinentes aux différents services de l'entreprise sur les clients, leurs projets, leurs caractéristiques, leurs risques et les contraintes de la commercialisation en respectant l'organisation hiérarchique et fonctionnelle de l'entreprise

Vente en visite client en négoce des matériaux de construction

Définir les objectifs commerciaux de chaque visite en tenant compte des pratiques et du potentiel du client et de l'actualité de l'agence

Sélectionner le mode de prise de contact et d'échange le plus adapté en tenant compte des objectifs et enjeux

commerciaux

Organiser les tournées auprès des clients en fonction de l'actualité de l'agence en veillant à identifier le matériel nécessaire à la vente

Optimiser le temps passé en visite client en assurant la sécurité de ses déplacements et de ses visites

Mettre en œuvre en continu les consignes et bonnes pratiques en vigueur en vue de veiller à la sécurité de ses déplacements

Établir un contact positif et un climat de confiance avec un client par téléphone et lors d'une visite en personnalisant la relation avec lui

Découvrir et analyser l'activité d'un client ou d'un prospect, son organisation, son risque client, ses pratiques et comportements d'achat, ses projets en vue d'en identifier les besoins

Réaliser une découverte des besoins du client et des caractéristiques du projet de construction ou de rénovation en utilisant différentes sources (plans, métrés, entretien avec le client, ...)

Reformuler les besoins du client en vue de valider la bonne compréhension de ses besoins avant de faire une proposition

Recueillir et qualifier les données relatives au client en utilisant les outils digitaux à disposition (CRM)

Repérer les besoins en matériaux de construction aux différentes étapes d'un projet de construction ou de rénovation en tenant compte du type d'intervention à réaliser (gros œuvre, charpente, couverture, aménagement, isolation, second œuvre, ...) et en exploitant les informations à disposition

Identifier dans l'offre de l'entreprise les matériaux, produits et services correspondant aux besoins du projet en prenant en compte les normes et la réglementation en matière de construction

Repérer les produits, matériaux et la réglementation visant à faciliter l'accessibilité des publics en situation de handicap aux bâtiments en vue de conseiller le client

Composer chaque fois que possible une offre globale de produits et de services et une offre de produits complémentaires, additionnels à l'attention du client en vue de répondre à l'ensemble de ses besoins

Calculer les quantités de matériaux nécessaires en tenant compte du projet du client

Présenter l'offre de produits et de services de l'enseigne en tenant compte du profil de son interlocuteur

Présenter une offre commerciale en mettant en valeur ses avantages concurrentiels

Sélectionner les outils d'aide à la vente à exploiter en face à face client en fonction des besoins liés à l'argumentaire de vente

Présenter en face à face ou à distance une offre commerciale combinant des produits et des services en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise et des différentes options proposées

Valoriser les performances environnementales des produits et solutions proposés en s'appuyant sur des arguments techniques

Conseiller un client sur les matériaux, leurs modalités de mise en œuvre, les systèmes constructifs en s'adaptant à son niveau de connaissance et à son profil et en respectant les normes et règles en matière de sécurité

Présenter et expliquer les fonctionnalités des différents produits en s'appuyant sur la documentation technique et les échantillons mis à la disposition de la clientèle

Expliquer au client les spécificités techniques de mise en œuvre des produits et matériaux en vue de l'alerter sur les risques d'un non-respect des règles de mise en œuvre

Présenter aux clients les solutions digitales mises à leur disposition en veillant à repérer ceux ayant besoin d'un soutien renforcé

Accompagner le client en cas de besoin vers une personne ressource afin de répondre aux demandes du client nécessitant une expertise particulière

Argumenter l'ensemble des composantes de l'offre commerciale en vue de répondre avec efficacité aux objections

Négocier les conditions de vente (produits, services, prix, mode et délai de règlement, respect des quantités en fonction du conditionnement, remises, livraison, mise en attente, ...) en veillant au respect de la politique commerciale de l'entreprise

Conclure l'entretien de vente 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 en veillant aux actions à conduire après l'entretien de vente

Assurer la traçabilité des contacts clients en réalisant des comptes-rendus (points clefs, incidents, services rendus, ...)

Formaliser les actions à conduire et à confier aux différents membres de l'équipe en vue d'assurer la qualité de l'expérience client

Renseigner les outils numériques à disposition en vue d'assurer la diffusion auprès de l'équipe des informations

Blocs de compétences

RNCP37283BC01 — Organisation et suivi de l'activité commerciale en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier les informations clés sur son activité commerciale, l'évolution du marché des matériaux de construction, la concurrence et le potentiel commercial et financier de ses clients et de son marché en mobilisant différentes sources d'information

Identifier les ressources disponibles au sein de l'agence en vue de mettre en place un plan d'actions adapté

Évaluer la part de marché potentielle que l'agence et l'enseigne pourraient occuper sur son secteur en vue de déterminer des objectifs de développement commercial en lien avec le chef d'agence ou le responsable commercial

Établir et argumenter un plan de prospection et de visites en fonction de son secteur commercial et de la structure de son portefeuille clients / prospects

Planifier son activité sur son secteur en fonction des objectifs définis

Organiser son activité commerciale en tenant compte des ressources disponibles au sein de l'agence

Identifier les ressources à développer en agence en vue de répondre aux besoins des clients et prospects et de proposer des solutions adaptées

Analyser les résultats de son activité en vue de proposer des actions de réajustement

Utiliser le téléphone et les différents moyens de communication à sa disposition en vue de réaliser des prises de rendez-vous, des démarches commerciales auprès des clients et des échanges avec les différents services de l'entreprise et avec les fournisseurs

Diriger les clients vers les bons interlocuteurs en veillant au respect des procédures en vigueur

Réaliser des prises de notes en situation de face à face client en vue de formaliser les informations recueillies pour une exploitation des informations par les autres membres de l'équipe

Elaborer différents types de documents écrits en vue de communiquer avec les clients (mails, devis, lettres, ...)

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

Traiter une réclamation par téléphone et en face à face en veillant à préserver la qualité de la relation commerciale avec le client et à respecter les procédures en vigueur

Qualifier une réclamation en vue d'identifier les solutions possibles pour son traitement

Proposer une solution adaptée en veillant au respect des procédures en vigueur

Alerter un client sur un risque de non-respect d'une règle de sécurité en mettant en évidence les risques encourus

Evaluer en continu les risques de difficulté de paiement des clients en vue d'anticiper les situations délicates avec les clients

Coordonner ses interventions avec celles de l'équipe de l'agence en veillant à l'articulation de ses interventions avec les vendeurs conseil

Identifier et collecter les informations pertinentes en matière de relevé de prix, de remontée d'informations terrain, de veille concurrentielle et de risque client en vue de les transmettre à l'équipe

Transmettre des informations pertinentes aux différents services de l'entreprise sur les clients, leurs projets, leurs caractéristiques, leurs risques et les contraintes de la commercialisation en respectant l'organisation hiérarchique et fonctionnelle de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien individuel d'évaluation en organisme habilité à partir de la préparation à l'écrit (en amont de l'évaluation) d'une analyse de secteur et d'une proposition de plan d'actions comprenant la préparation d'une opération commerciale

Mise en situation individuelle reconstituée en organisme habilité d'entretien téléphonique avec un client puis production individuelle d'un écrit à l'issue de la situation et présentation à l'oral lors d'un entretien d'évaluation des modalités d'association des membres de l'équipe au traitement de la réclamation

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

RNCP37283BC02 — Vente en visite client en négoce des matériaux de construction

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les objectifs commerciaux de chaque visite en tenant compte des pratiques et du potentiel du client et de l'actualité de l'agence

Sélectionner le mode de prise de contact et d'échange le plus adapté en tenant compte des objectifs et enjeux commerciaux

Organiser les tournées auprès des clients en fonction de l'actualité de l'agence en veillant à identifier le matériel nécessaire à la vente

Optimiser le temps passé en visite client en assurant la sécurité de ses déplacements et de ses visites

Mettre en œuvre en continu les consignes et bonnes pratiques en vigueur en vue de veiller à la sécurité de ses déplacements

Établir un contact positif et un climat de confiance avec un client par téléphone et lors d'une visite en personnalisant la relation avec lui

Découvrir et analyser l'activité d'un client ou d'un prospect, son organisation, son risque client, ses pratiques et comportements d'achat, ses projets en vue d'en identifier les besoins

Réaliser une découverte des besoins du client et des caractéristiques du projet de construction ou de rénovation en utilisant différentes sources (plans, métrés, entretien avec le client, ...)

Reformuler les besoins du client en vue de valider la bonne compréhension de ses besoins avant de faire une proposition

Recueillir et qualifier les données relatives au client en utilisant les outils digitaux à disposition (CRM)

Repérer les besoins en matériaux de construction aux différentes étapes d'un projet de construction ou de rénovation en tenant compte du type d'intervention à réaliser (gros œuvre, charpente, couverture, aménagement, isolation, second œuvre, ...) et en exploitant les informations à disposition

Identifier dans l'offre de l'entreprise les matériaux, produits et services correspondant aux besoins du projet en prenant en compte les normes et la réglementation en matière de construction

Repérer les produits, matériaux et la réglementation visant à faciliter l'accessibilité des publics en situation de handicap aux bâtiments en vue de conseiller le client

Composer chaque fois que possible une offre globale de produits et de services et une offre de produits complémentaires, additionnels à l'attention du client en vue de répondre à l'ensemble de ses besoins

Calculer les quantités de matériaux nécessaires en tenant compte du projet du client

Présenter l'offre de produits et de services de l'enseigne en tenant compte du profil de son interlocuteur

Présenter une offre commerciale en mettant en valeur ses avantages concurrentiels

Sélectionner les outils d'aide à la vente à exploiter en face à face client en fonction des besoins liés à l'argumentaire de vente

Présenter en face à face ou à distance une offre commerciale combinant des produits et des services en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise et des différentes options proposées

Valoriser les performances environnementales des produits et solutions proposés en s'appuyant sur des arguments techniques

Conseiller un client sur les matériaux, leurs modalités de mise en œuvre, les systèmes constructifs en s'adaptant à son niveau de connaissance et à son profil et en respectant les normes et règles en matière de sécurité

Présenter et expliquer les fonctionnalités des différents produits en s'appuyant sur la documentation technique et les échantillons mis à la disposition de la clientèle

Expliquer au client les spécificités techniques de mise en œuvre des produits et matériaux en vue de l'alerter sur les risques d'un non-respect des règles de mise en œuvre

Présenter aux clients les solutions digitales mises à leur disposition en veillant à repérer ceux ayant besoin d'un soutien renforcé

Accompagner le client en cas de besoin vers une personne ressource afin de répondre aux demandes du client nécessitant une expertise particulière

Argumenter l'ensemble des composantes de l'offre commerciale en vue de répondre avec efficacité aux objections

Négocier les conditions de vente (produits, services, prix, mode et délai de règlement, respect des quantités en fonction du conditionnement, remises, livraison, mise en attente, ...) en veillant au respect de la politique commerciale de l'entreprise

Conclure l'entretien de vente 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 en veillant aux actions à conduire

après l'entretien de vente

Assurer la traçabilité des contacts clients en réalisant des comptes-rendus (points clefs, incidents, services rendus, ...)

Formaliser les actions à conduire et à confier aux différents membres de l'équipe en vue d'assurer la qualité de l'expérience client

Renseigner les outils numériques à disposition en vue d'assurer la diffusion auprès de l'équipe des informations relatives aux visites clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation individuelle reconstituée en organisme habilité de préparation et de conduite d'un entretien de découverte des besoins ou de prospection en situation de visite client

Test écrit individuel en organisme habilité

Mise en situation individuelle reconstituée en organisme habilité d'élaboration et de négociation d'une offre commerciale organisée en deux temps (analyse technique écrite individuelle du projet d'un client et élaboration d'un argumentaire à l'écrit en vue d'apporter un conseil technique et mise en situation de présentation et de négociation de l'offre en situation de visite client)

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

Attaché technico-commercial

Vendeur itinérant

Technico-commercial itinérant

Vendeur terrain

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Art. R 312-2 du code de la route relatif au poids total autorisé en charge d'un véhicule

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

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

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	45	0	92 %	—
2020	77	0	94 %	61 %
2019	121	0	99 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP16221

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37283/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	3 480 €
Durée	24 h

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