

CQP Responsable des ventes pièces de rechange et accessoires

RNCP41438 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	252w
Formacode(s)	31734
Code(s) ROME	D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3034 — Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motocycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2028

Certificateur(s)

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385

- CPNE des services de l'automobile

<https://www.services-automobiles.fr>

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
NORAUTO	89922172500026	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Certificat de Qualification Professionnelle "Cadre Technique Pièces de Rechange et Accessoires" (CQP CTPRA) a été créé par la Commission Paritaire Nationale des services de l'automobile en Février 2006.

Ce CQP est une certification délivrée par la branche des services de l'automobile, attestant de l'acquisition des compétences professionnelles nécessaires pour exercer un emploi correspondant à une qualification de branche, "Cadre Technique Pièces de Rechange et Accessoires", positionnée à l'échelon Cadre Niveau 1 dans la Convention collective des services de l'automobile n° 3034.

Le CQP RVPRA, assure des activités d'encadrement, de gestion et d'organisation du secteur Pièces de Rechange et Accessoires (PRA).

Il peut exercer son activité dans deux types de contextes :

- dans les entreprises dans lesquelles le secteur PRA est structuré en plusieurs pôles clientèle : il assure la responsabilité de l'un ou de plusieurs des pôles PRA (vente comptoir / vente téléphone/ vente itinérante...) ;
- lorsque l'activité PRA de l'entreprise est limitée, ne nécessitant pas une organisation en plusieurs pôles clientèle, il assure, en appui d'un responsable hiérarchique qui peut être le chef d'entreprise lui-même, la responsabilité de ce secteur.

Le Responsable des Ventes contribue au développement commercial de l'activité PRA.

ACTIVITÉS VISÉES

A - Activités relatives à l'organisation et à la gestion P.R.A. :

Gestion des stocks

- contrôle des flux de produits
- organisation des inventaires

Suivi de l'activité : élaboration et tenue de tableaux de bord P.R.A. / contribution à la détermination d'actions correctives

Participation à la gestion financière des P.R.A.

- établissement et suivi des relations avec les fournisseurs, les clients
- participation aux négociations des conditions d'achat et de vente des P.R.A.
- proposition de modalités de financement
- contribution à l'élaboration et au suivi du budget

Suivi des garanties

Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente

Participation au déclenchement et à la mise en œuvre d'actions promotionnelles

Traitement des réclamations / contribution à la gestion des litiges

Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale

Établissement et classement de tous documents internes / comptables

Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise

B - Activités relatives au management d'un ou plusieurs pôle(s) ou du secteur P.R.A. :

Suivi des objectifs

Appui aux collaborateurs de l'activité P.R.A.

Encadrement de collaborateurs : attribution de missions / tutorat de jeunes en formation alternée / participation au recrutement / aux modalités de rémunération etc.

Participation à la structuration du service ou de l'activité P.R.A.

Le cadre technique P.R.A. s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de vente des pièces de rechange, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité des biens et des personnes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Animer une équipe en vue d'entretenir la performance individuelle et collective, à l'aide des techniques de motivation, en appliquant la méthodologie de conduite de réunion, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat de travail serein, en validant conjointement une solution gagnant-gagnant

Recruter un collaborateur pour répondre aux besoins du plan de charge, en définissant le profil attendu, en conduisant un entretien d'embauche, en respectant la réglementation en vigueur et les règles d'accessibilité

Accompagner un collaborateur pendant sa prise de poste pour pérenniser son embauche, en respectant les étapes du parcours d'intégration et les règles d'accessibilité

Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels dans le respect de la méthodologie définie, de la réglementation en vigueur et des règles d'accessibilité, pour contribuer au développement des compétences du collaborateur

Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises pour coconstruire le plan de développement des compétences des collaborateurs au service d'un projet collectif, en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Appliquer les règles du droit du travail dans le cadre de sa fonction, pour informer les collaborateurs sur leurs droits et devoirs relatifs à leur activité et adapter ses actions et décisions aux risques identifiés

Définir une stratégie de conduite du changement, en définissant les objectifs quantitatifs et qualitatifs opérationnels, en identifiant les leviers et résistances, et en planifiant un plan d'action, afin de créer les conditions de réussite du projet

Mettre en œuvre le projet de conduite du changement (à l'interne et à l'externe), en mobilisant les méthodes et outils adaptés aux spécificités du projet, afin de pérenniser les nouvelles pratiques dans l'entreprise

Elaborer le budget prévisionnel P.R.A. de l'entreprise en adéquation avec la stratégie commerciale pour optimiser la gestion de l'activité de vente P.R.A., en appliquant les règles de construction d'un budget

Suivre le budget P.R.A. de l'entreprise pour réajuster l'activité de vente P.R.A., en analysant les résultats obtenus, les différents niveaux de marge, les indicateurs et ratios de référence

Etablir des tableaux de bord pour suivre l'activité de vente P.R.A., en exploitant les données d'un Dealer Management

System (DMS) et en choisissant des indicateurs de performance

Construire un plan d'actions correctives pour piloter l'activité de vente P.R.A., à partir de l'analyse des tableaux de bord

Organiser le travail au sein des équipes de gestion ou de commercialisation P.R.A. pour répertorier les missions et les tâches, en établissant des fiches de poste, en fixant des objectifs, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Suivre l'activité P.R.A. des collaborateurs pour contrôler les écarts entre objectifs réels/fixés, en les accompagnant dans l'atteinte des objectifs, en bâtissant un plan d'action et en suivant ses avancées

Appliquer et faire appliquer la législation dans les opérations de vente P.R.A. pour sécuriser la relation commerciale

Faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, d'accessibilité et de protection de l'environnement afin de limiter les risques professionnels liés à l'activité P.R.A. et de préserver l'environnement, en établissant et tenant à jour le document unique

Traiter les réclamations clients/fournisseurs liées à la vente P.R.A. pour résoudre les litiges et viser la satisfaction et la fidélisation du client/fournisseur, en analysant la nature de la réclamation, en respectant les principales étapes de traitement, en appliquant les méthodes de gestion de conflits, et conformément à la législation

Traiter les garanties pour rembourser, remplacer ou réparer un produit P.R.A., en recueillant auprès des clients/fournisseurs les éléments permettant le traitement de la garantie et en respectant les Conditions Générales de Vente

Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks, en prenant en compte les contraintes logistiques, les situations de handicap éventuelles, les règles fiscales et comptables, et en appliquant les procédures d'inventaire

Organiser et aménager l'espace de vente afin de mettre en valeur les produits et créer une ambiance accueillante en vue de favoriser l'achat, dans le respect des règles de merchandising

Manager une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients/fournisseurs, en analysant les tableaux de bord, en établissant des plans d'action qualité, et en contrôlant les procédures qualité

Blocs de compétences

RNCP41438BC01 — Management d'équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Animer une équipe en vue d'entretenir la performance individuelle et collective, à l'aide des techniques de motivation, en appliquant la méthodologie de conduite de réunion, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Traiter les situations conflictuelles, afin de tendre vers un climat de travail serein, en validant conjointement une solution gagnant-gagnant

Recruter un collaborateur pour répondre aux besoins du plan de charge, en définissant le profil attendu, en conduisant un entretien d'embauche, en respectant la réglementation en vigueur et les règles d'accessibilité

Accompagner un collaborateur pendant sa prise de poste pour pérenniser son embauche, en respectant les étapes du parcours d'intégration et les règles d'accessibilité

Conduire les entretiens individuels annuels et professionnels dans le respect de la méthodologie définie, de la réglementation en vigueur et des règles d'accessibilité, pour contribuer au développement des compétences du collaborateur

Repérer les écarts entre les compétences réelles et requises pour coconstruire le plan de développement des compétences des collaborateurs au service d'un projet collectif, en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Appliquer les règles du droit du travail dans le cadre de sa fonction, pour informer les collaborateurs sur leurs droits et devoirs relatifs à leur activité et adapter ses actions et décisions aux risques identifiés

Définir une stratégie de conduite du changement, en définissant les objectifs quantitatifs et qualitatifs opérationnels, en identifiant les leviers et résistances, et en planifiant un plan d'action, afin de créer les conditions de réussite du projet

Mettre en oeuvre le projet de conduite du changement (à l'interne et à l'externe), en mobilisant les méthodes et outils adaptés aux spécificités du projet, afin de pérenniser les nouvelles pratiques dans l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une mise en situation professionnelle portant sur la gestion d'un conflit impliquant un ou plusieurs collaborateurs sur des problématiques d'ordre légal ou juridique

Une étude de cas portant sur le recrutement et l'intégration d'un nouveau collaborateur, l'identification de ses

compétences et leur développement à moyen et long terme
Complétées par une mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un entretien individuel d'un collaborateur démotivé

RNCP41438BC02 — Pilotage de l'activité vente P.R.A.

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer le budget prévisionnel P.R.A. de l'entreprise en adéquation avec la stratégie commerciale pour optimiser la gestion de l'activité de vente P.R.A., en appliquant les règles de construction d'un budget

Suivre le budget P.R.A. de l'entreprise pour réajuster l'activité de vente P.R.A., en analysant les résultats obtenus, les différents niveaux de marge, les indicateurs et ratios de référence

Etablir des tableaux de bord pour suivre l'activité de vente P.R.A., en exploitant les données d'un Dealer Management System (DMS) et en choisissant des indicateurs de performance

Construire un plan d'actions correctives pour piloter l'activité de vente P.R.A., à partir de l'analyse des tableaux de bord

Organiser le travail au sein des équipes de gestion ou de commercialisation P.R.A. pour répertorier les missions et les tâches, en établissant des fiches de poste, en fixant des objectifs, et en tenant compte des situations de handicap éventuelles

Suivre l'activité P.R.A. des collaborateurs pour contrôler les écarts entre objectifs réels/fixés, en les accompagnant dans l'atteinte des objectifs, en bâtissant un plan d'action et en suivant ses avancées

Appliquer et faire appliquer la législation dans les opérations de vente P.R.A. pour sécuriser la relation commerciale

Faire appliquer les règles d'hygiène, de sécurité, d'accessibilité et de protection de l'environnement afin de limiter les risques professionnels liés à l'activité P.R.A. et de préserver l'environnement, en établissant et tenant à jour le document unique

Traiter les réclamations clients/fournisseurs liées à la vente P.R.A. pour résoudre les litiges et viser la satisfaction et la fidélisation du client/fournisseur, en analysant la nature de la réclamation, en respectant les principales étapes de traitement, en appliquant les méthodes de gestion de conflits, et conformément à la législation

Traiter les garanties pour rembourser, remplacer ou réparer un produit P.R.A., en recueillant auprès des clients/fournisseurs les éléments permettant le traitement de la garantie et en respectant les Conditions Générales de Vente

Organiser les inventaires pour optimiser la gestion des stocks, en prenant en compte les contraintes logistiques, les situations de handicap éventuelles, les règles fiscales et comptables, et en appliquant les procédures d'inventaire

Organiser et aménager l'espace de vente afin de mettre en valeur les produits et créer une ambiance accueillante en vue de favoriser l'achat, dans le respect des règles de merchandising

Manager une démarche qualité de l'activité pour accroître la satisfaction clients/fournisseurs, en analysant les tableaux de bord, en établissant des plans d'action qualité, et en contrôlant les procédures qualité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Une étude de cas avec restitution orale portant sur l'analyse de l'activité P.R.A. (rotation et salubrité du stock, objectif, marge, budget, vente, inventaire) et sur les règles d'aménagement de l'espace de vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Vente de Pièces de Rechange et Accessoires :

La commercialisation des pièces de rechange et accessoires s'exerce dans un marché concurrentiel par différents acteurs de la vente :

- Les grossistes indépendants
- les réseaux constructeurs par les concessions et plateformes
- les centres auto
- les centres de véhicules hors d'usage
- les magasins de pièces en ligne

La vente de pièces de rechange représente 55% du chiffre d'affaires de l'atelier au sein des concessions. C'est donc un secteur incontournable, qui emploie plus de 13 763 salariés

Taille des entreprises :

- Dans le commerce automobile : 36 524 entreprises dont 62,9 % sans salarié, 29,4 % entre 1 à 10 salariés et 7,7 %

entre 11 salariés et plus,

- Dans des commerces de détails d'équipements automobiles : 5 909 entreprises dont 51,8 % sans salarié, 42 % entre 1 à 10 salariés et 6,2 % de 11 salariés et plus,
- Dans les entreprises de démolition et recyclage automobiles : 382 entreprises dont 5,5 % sans salarié, 64,9 % entre 1 à 10 salariés et 29,6 % entre 11 salariés et plus,
- Dans les entreprises du VI : 3 655 entreprises dont 41,2 % sans salarié, 41,8 % entre 1 à 10 salariés et 17 % entre 11 salariés et plus.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable des Vente PRA

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

/

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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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 L'ENTRÉE EN FORMATION

Candidat titulaire d'un BTS dans le domaine commercial ou d'une certification de niveau équivalent, sous réserve que le candidat ait satisfait aux tests d'aptitude et de motivation

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Salariés souhaitant évoluer vers un poste Responsable de Vente PRA

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

Le jury est composé de trois membres : deux professionnels (un représentant des organisations professionnelles et un représentant des organisations syndicales de salariés représentées en C.P.N.) et d'un formateur, n'ayant pas pris part à l'accompagnement ou à la formation, désigné par l'ANFA.

Base légale

Date de décision	27/10/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans

Date d'échéance de l'enregistrement 27/10/2028

Date de dernière délivrance possible 26/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	43	1	100 %	—
2023	49	0	100 %	—
2022	42	0	100 %	67 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37070

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP37038, RNCP37070, RNCP39740

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41438/>