

CQP Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires

RNCP5485 · 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	252w
Code(s) ROME	D1212, N1103
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'échéance	13/10/2012

Certificateur(s)

Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires exerce les activités suivantes : - Réalisation de l'ensemble des activités relatives à la commercialisation des pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise auprès d'une clientèle de professionnels (réparateurs agréés, sociétés et administrations) :

- . prospection et suivi de la clientèle
- . mise en œuvre de l'activité de vente itinérante
- . commercialisation des PRA et services de l'entreprise
- . suivi des commandes et livraisons
- Organisation de l'activité, incluant l'élaboration du planning des visites clientèle,
- Gestion de l'activité, incluant les commandes de produits auprès des fournisseurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de la maîtrise des procédés permettant de : - Développer et gérer un portefeuille clients

- Organiser et assurer le suivi de l'activité de vente itinérante
- Suivre et analyser ses résultats
- Mettre en œuvre un acte de vente dans ses différentes phases
- Référencer les pièces à partir d'une commande
- Utiliser la terminologie usuelle des pièces de rechange et accessoires dans le contexte professionnel des VL, VUL, VI ou motocycles
- Utiliser les connaissances techniques dans toutes activités de conseil et de vente
- Aménager les lieux de vente / mettre en valeur les produits
- Utiliser et renseigner les documents administratifs et commerciaux afférents à l'activité
- Appliquer la législation dans les activités administratives et commerciales

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est exercé le plus fréquemment dans les PME ayant pour activité principale la commercialisation de véhicules automobiles, de pièces de rechange et accessoires. 50-1Z / 50-2Z / 50-3B / 50-4Z

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur / vendeuse itinérant(e) pièces de rechange et accessoires - Magasinier / magasinière de pièces automobiles
- Vendeur / vendeuse en accessoires automobiles
- Voyageur, représentant, placier

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 820 €
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) 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)	54 339
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	29 %
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 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 13/10/2012

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Standard ANFA (Sèvres) : 01 41 14 16 18 Observatoire ANFA : 02 28 01 08 01

<http://www.anfa-auto.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5485/>