

CQP Chef des ventes pièces de rechange et accessoires

RNCP5492 · 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	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'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 chef des ventes pièces de rechange et accessoires réalise les activités suivantes : - Réalisation de l'ensemble des activités relatives au management du secteur vente des pièces de rechange, accessoires et produits (P.R.A.) :

- . détermination et suivi des objectifs des collaborateurs du secteur P.R.A.,
- . appui à l'encadrement du secteur pièces de rechange, accessoires et produits,
- . encadrement des collaborateurs : attribution de missions / participation au recrutement / à la définition et au suivi du plan de formation des collaborateurs / aux modalités de rémunération / au suivi d'évolution des carrières / au tutorat de jeunes en formation alternée...
- Réalisation de l'ensemble des activités relatives à l'organisation et à la gestion de la commercialisation des P.R.A. :
 - . suivi de l'activité : élaboration et actualisation de tableaux de bord P.R.A. / détermination d'actions correctives / organisation des inventaires...,
 - . encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives au secteur P.R.A.,
 - . élaboration et suivi du budget,
 - . participation à la gestion financière de l'activité P.R.A.,
 - . gestion des flux et des stocks P.R.A.,
 - . établissement et suivi des relations avec les fournisseurs / les clients,
 - . organisation fonctionnelle des différents lieux de vente : magasin, comptoir, boutique...,
 - . suivi des garanties,
 - . traitement des réclamations / gestion des litiges,
 - . mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,
 - . contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- Réalisation de l'ensemble des activités relatives au développement de la commercialisation des P.R.A. :
 - . développement de l'activité commerciale,
 - . établissement et suivi des relations fournisseurs / suivi de la clientèle grands comptes,
 - . déclenchement et organisation d'actions marketing,
 - . appui à la force de vente VN/VO, collaboration avec les autres secteurs d'activité de l'entreprise,
 - . répartition géographique des zones de vente entre les vendeurs itinérants.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées : dans la fonction managériale du secteur vente des pièces de rechange, accessoires et produits, la maîtrise des méthodes permettant de :

- Elaborer la stratégie opérationnelle de l'activité et formuler des objectifs
- Intégrer les démarches et outils de G.R.H. dans son activité
- Identifier les besoins en formation de son équipe
- Accompagner les salariés dans l'acquisition des compétences et la réalisation de leur activité
- Proposer et mettre en œuvre les actions favorisant l'atteinte des objectifs
- Organiser l'activité des collaborateurs et en effectuer le suivi

dans la fonction relative à l'organisation et à la gestion de la commercialisation des pièces de rechange et accessoires, la maîtrise des méthodes permettant de :

- Intégrer les paramètres financiers dans l'élaboration et le suivi des budgets d'exploitation
- Ajuster une commande fournisseur aux besoins de l'entreprise
- Optimiser la gestion des stocks
- Organiser la diffusion de l'information administrative et commerciale
- Assurer le suivi des activités administratives et commerciales

dans la fonction relative au développement de la commercialisation des pièces de rechange et accessoires, la maîtrise des méthodes permettant de :

- Mettre en œuvre un acte de vente dans ses différentes phases
- Maîtriser la négociation pour optimiser les conditions d'achats
- Aménager les lieux de vente
- Mettre en valeur les produits
- Appliquer la législation dans les activités administratives et commerciales
- Organiser et mettre en œuvre une stratégie commerciale permettant de développer l'activité
- Utiliser les connaissances techniques dans toutes activités de conseil et de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi « chef des ventes pièces de rechange et accessoires » s'exerce au sein d'entreprises ou groupe d'entreprises dans lesquelles l'activité de commercialisation des pièces de rechange et accessoires, du fait de son importance, peut être structurée en plusieurs pôles clientèle distincts (vente comptoir, vente itinérante, vente téléphone...). 50-1Z / 50-2Z / 50-3B/ 50-4Z

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable des ventes - Chef de secteur commercial
- Chef des ventes pièces de rechange et accessoires

RÈGLEMENTATIONS 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)	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

MODALITÉS D'ACCÈS

VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation d'employeurs, un représentant d'une organisation syndicale, un formateur désigné par l'ANFA)

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/5492/>