

Vente technique pour l'habitat

RNCP743 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 3
Sigle	MC5 — Mention complémentaire
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la mention complémentaire Vente technique pour l'habitat assure la vente de produits techniques à une clientèle composée de particuliers et de professionnels qui attend conseils et recommandations. Il propose des 'solutions' permettant de résoudre un problème lié à l'aménagement et l'entretien de l'habitat, l'équipement du chantier ou de l'atelier.

Il conseille et oriente le client, particulier ou professionnel, pour l'achat de produits de bricolage ou d'entretien pour la maison.

Il préconise ces produits, leur mise en oeuvre et leur association en vue de réaliser l'aménagement et l'entretien de l'habitat, l'équipement du chantier ou de l'atelier.

Il réceptionne, met en place les produits et assure leur présentation marchande.

Il intervient sur des produits techniquement élaborés qui nécessitent des connaissances technologiques spécifiques pour le conseil et la gestion.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Il exerce ses activités dans des entreprises de commerce de gros et/ou de détail en quincaillerie, droguerie, bazar, bricolage et fournitures industrielles.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Appellations courantes : vendeur en bricolage, vendeur en produits utilitaires (outillage, bricolage, droguerie...)

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 900 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	15 804
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	22 %
Familles professionnelles (FAP)	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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est présidé par un conseiller de l'enseignement technologique et composé à parts égales : - d'enseignants appartenant à l'enseignement public ou privé ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage

- de professionnels employeurs et salariés correspondant au champ du diplôme.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP2506

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

CNDP ONISEP

Légifrance pour les textes réglementaires

<http://www.onisep.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

