

# CQP Chef de secteur vente itinérante PRA (Pièces de Rechange et Accessoires)

RNCP7452 · 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            | D1402                                                                                                                                                                           |
| 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         | 21/07/2012                                                                                                                                                                      |

## Certificateur(s)

Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Chef de secteur vente itinérante réalise les activités relatives à l'organisation de la commercialisation des PRA auprès d'une clientèle professionnelle et, en appui de sa hiérarchie, un encadrement des collaborateurs du service, et tout particulièrement :

- Activités relatives à l'organisation de la commercialisation des PRA :
  - . actions de fidélisation de la clientèle,
  - . établissement et suivi des relations avec les clients et les fournisseurs,
  - . commercialisation des PRA auprès de la clientèle professionnelle,
  - . participation à l'organisation de ventes promotionnelles,
  - . conseils auprès de la clientèle des professionnels portant sur les techniques de merchandising et de techniques de vente,
  - . contrôle des flux de produits,
  - . conseils auprès de la clientèle des professionnels portant sur les techniques de gestion / magasinage,
  - . suivi de l'activité : actualisation de tableaux de bord de l'activité PRA,
  - . organisation des inventaires,
  - . suivi de l'activité réception / stockage / expédition,
  - . établissement et classement de tous documents internes / comptables,
  - . traitement des réclamations dans le cadre de directives reçues,
  - . mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale,
  - . proposition de modalités de financement.
- Activités réalisées en appui de celles d'un responsable hiérarchique :
  - . affectation / suivi et contrôle des activités confiées aux collaborateurs,
  - . participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
  - . tutorat de jeunes en formation alternée,
  - . appui technique aux collaborateurs du service.

- Ensemble des activités de la qualification :
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées relèvent de la maîtrise des concepts et méthodes permettant de :

- développer et gérer le portefeuille clients,
- organiser et assurer le suivi de l'activité de vente itinérante,
- suivre et analyser ses résultats,
- mettre en oeuvre un acte de vente dans ses différentes phases,
- utiliser les connaissances techniques dans toutes activités de conseil et de vente,
- aménager les lieux de vente,
- mettre en valeur les produits,
- ajuster une commande fournisseur aux besoins de l'entreprise,
- organiser l'activité des collaborateurs et en effectuer le suivi,
- appliquer la législation dans les activités administratives et commerciales,
- identifier les besoins en formation de son équipe,
- accompagner les salariés dans l'acquisition des compétences et la réalisation de leur activité,
- situer son activité dans l'entreprise et son environnement professionnel.

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi est exercé le plus fréquemment dans les PME ayant pour activité principale le commerce et la réparation des automobiles et des motocycles.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de secteur vente itinérante PRA

#### 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).

|                                            |                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Modérée (3/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.                                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                              |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 049 €                                                                                                                                        |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 28 193                                                                                                                                         |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 37 %                                                                                                                                           |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 3 %                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux<br>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 de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2012

---

## Pour plus d'informations

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7452/>