

CQP Chef d'équipe vente PRA (Pièces de Rechange et Accessoires)

RNCP7453 · 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	N1103
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3034 — Services de l'automobile (Commerce et réparation de l'automobile, du cycle et du motorcycle, activités connexe, contrôle technique automobile, formation des conducteurs)
Date d'échéance	22/07/2012

Certificateur(s)

Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Chef d'équipes ventes PRA réalise les activités relatives à l'organisation de la commercialisation des PRA ainsi que des activités d'encadrement en appui d'un responsable hiérarchique, et tout particulièrement :

- Activités relatives à l'organisation de la commercialisation des PRA :
 - . établissement et suivi des relations avec les clients et les fournisseurs,
 - . commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente de l'entreprise,
 - . participation à l'organisation de ventes promotionnelles,
 - . participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,
 - . contrôle des flux de produits,
 - . 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 : - mettre en oeuvre un acte

de vente dans ses différentes phases,

- utiliser les connaissances techniques dans toutes activités de conseil et de vente,
- analyser 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 d'automobiles et de motocycles.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef d'équipe ventes PRA

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 767 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	38 535
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	32 %
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

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 22/07/2012

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7453/>