

CQP Vendeur

RNCP9902 · 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	D1404
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	16/06/2015

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale (CPN) des services de l'automobile - Association nationale pour la formation automobile (ANFA)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur effectue des activités concourant à la commercialisation des véhicules (neufs ou occasion) ainsi qu'à la présentation des produits périphériques.

Les activités constitutives de la qualification de Vendeur peuvent se regrouper en 2 catégories :

- 1) les activités de commercialisation des produits et services,
- 2) les activités relatives à la gestion de la commercialisation.

Concernant les activités de commercialisation des produits et services, il réalise :

L'ensemble des activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des Véhicules Neufs ou d'occasion :

- la prospection, la réception et le suivi de la clientèle "véhicule"
- la présentation des possibilités de financement ainsi que les produits périphériques

L'ensemble des activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- l'estimation physique de véhicules d'occasion
- la négociation de reprise du véhicule d'occasion, dans le cadre de directives reçues

Concernant les activités relatives à la gestion de la commercialisation :

il assure notamment :

- la gestion administrative des activités de commercialisation
- l'établissement des comptes rendus d'activités commerciales
- l'application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

- Engager le client dans une relation commerciale
- Identifier les éléments techniques d'un véhicule et en énoncer les avantages clients
- Mettre en œuvre les moyens marketing et commerciaux pour prospecter de nouveaux clients
- Présenter les caractéristiques et avantages clients d'un mode de financement et de produits spécifiques automobiles

- Identifier avec précision un véhicule (type, marque...) pour en estimer la valeur de reprise préalablement à la négociation
- Réaliser, à l'aide de la méthodologie permettant de décrire l'état technique du véhicule, le chiffrage des frais de remise en état
- Appliquer les procédures administratives et juridiques dans la gestion de l'activité professionnelle
- 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 véhicules automobile et affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 014 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	39 751
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	33 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R2X83 — Représentants auprès des particuliers R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Jury paritaire tripartite (un représentant d'une organisation professionnelle, un représentant d'une organisation syndicale de salariés, un formateur désigné par l'ANFA).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 16/06/2015

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9902/>