

CQP Vendeur confirmé véhicules industriels

RNCP9903 · 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'enregistrement	22/07/2010
Date d'échéance	22/07/2013

Certificateur(s)

ASS NATIONALE FORMATION AUTOMOBILE · SIRET : 78467149700385

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur confirmé véhicules industriels effectue les activités relatives à la commercialisation des produits et services, ainsi que les activités relatives à la gestion de la commercialisation.

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

- la prospection, la réception et la fidélisation de la clientèle,
- le suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
- en participation : la réponse à l'appel d'offre,
- le suivi commercial d'un parc véhicules,
- la participation à l'élaboration et à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- l'estimation physique de véhicules d'occasion / la détermination de leur valeur,
- la commercialisation des véhicules,
- en fonction des directives reçues et sous contrôle de la hiérarchie : la négociation de la valeur de reprise,
- la vente de financement, d'équipements et de produits périphériques.

Concernant les activités relatives à la gestion de la commercialisation, il réalise :

- la gestion des propositions de service "location longue durée",
- avec appui de la hiérarchie, ou d'un attaché commercial ou conseiller des ventes : la gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers...),
- le suivi des relations avec les services de contrôle,
- la gestion administrative des activités de commercialisation,
- l'organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- l'établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- l'application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise,
- le tutorat de jeunes en formation alternée.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

- obtenir un rendez-vous,
- organiser et mettre en oeuvre une stratégie commerciale permettant de développer l'activité,
- identifier avec précision un véhicule,
- réaliser à l'aide de la méthodologie permettant de décrire l'état technique du véhicule, le chiffrage des frais de remise en état,
- mettre en oeuvre un acte de vente dans ses différentes phases,
- négocier une offre globale adaptée aux besoins du client et en respectant les intérêts de l'entreprise,
- négocier une reprise V.O. au mieux des intérêts de l'entreprise et du client,
- présenter les caractéristiques et avantages clients d'un mode de financement et de produits spécifiques automobiles,
- construire une solution de transport V.I.,
- 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 automobiles et affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur confirmé véhicules industriels

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

Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — 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 de décision	22/07/2010
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	22/07/2013

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9903/>