

CQP Adjoint au chef des ventes

RNCP9905 · 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	D1406
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

L'Adjoint au chef des ventes réalise les activités relatives à la commercialisation des produits et des services, ainsi que les activités assurées en appui de celles dui responsable hiérarchique.

Concernant les activités relatives à la commercialisation des produits et services, il réalise :

- la commercialisation des véhicules,
- la vente de financement et de produits périphériques,
- la prospection, le développement et la fidélisation de la clientèle,
- l'estimation physique du véhicule d'occasion et la détermination de sa valeur,
- la négociation de la valeur de reprise du véhicule d'occasion,
- la gestion et l'animation de point relais,
- la gestion administrative et l'organisation des activités de commercialisation.

Concernant les activités assurées en appui de celles du responsable hiérarchique, il réalise :

- le suivi de l'activité de conseillers commerciaux,
- la contribution à l'élaboration et à la mise en oeuvre de démarches qualité,
- la participation à la gestion du stock des véhicules neufs et occasions,
- la participation à la mise en oeuvre et au suivi du plan d'actions commerciales,
- la gestion des informations clients reçues sur internet,
- la participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
- le tutorat de jeunes en formation alternée,
- le traitement des réclamations / la gestion des litiges,
- l'appui aux conseillers commerciaux ou aux vendeurs dans leur activité vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

- 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,
- appliquer les règles de gestion, de comptabilité et de fiscalité,
- 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,
- organiser l'activité des collaborateurs et en effectuer le suivi,
- appliquer les procédures administratives et juridiques dans la gestion de l'activité professionnelle,
- proposer et mettre en oeuvre les actions favorisant l'atteinte des objectifs,
- optimiser la gestion du parc VN / VO,
- intégrer les démarches et outils de GRH dans son activité,
- 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 s'exerce au sein d'entreprises relevant du commerce et de la réparation de véhicules automobiles, assurant la commercialisation de véhicules neufs et/ou occasions à une clientèle particulière ou professionnelle.

Les entreprises dans lesquelles s'exerce l'emploi sont généralement affiliées à un réseau constructeur ou importateur de véhicules (filiales, succursales, concessions automobiles).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Adjoint au chef des ventes

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) 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 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/9905/>