

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32390**

Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Vendeur itinérant en commerces de gros

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des commerces de gros - CGI, confédération française du commerce interentreprises	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

Convention(s) :

3044 - Commerces de gros

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les commerciaux itinérants en commerces de gros vendent des produits et des services en démarchant une clientèle de professionnels. Ils développent un portefeuille de clientèle, établissent et entretiennent la relation commerciale par des visites régulières.

A partir d'une analyse des activités de leurs clients et de l'évolution de ces activités et d'une analyse de leur secteur, ils évaluent le potentiel d'achat des clients et prospects, identifient les produits et le cas échéant les services associés susceptibles de répondre au mieux à leurs besoins.

Leur spécificité est de s'adresser dans leur grande majorité à des clients professionnels, qui se caractérisent par leurs attentes en matière de conseil sur les produits, les techniques et les services associés.

Liste des activités visées par le CQP :

- Organisation de l'activité commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Réalisation d'actions commerciales en direction de clients et de prospects
- Traitement des réclamations de premier niveau

Les capacités attestées :

Les titulaires sont capables de :

- Analyser son environnement et organiser son activité commerciale
- Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre
- Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise
- Vendre en visite client
- Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Les commerces de gros ou commerces interentreprises consistent à acheter et/ou vendre des biens à d'autres entreprises, à des détaillants, des industriels, des prestataires de services ou d'autres grossistes/négociants. Les commerces de gros rassemblent 17 secteurs d'activités, représentant autant de types de produits et de circuits de distribution, regroupés dans trois « familles » : produits alimentaires, produits non alimentaires et produits liés aux échanges interindustriels.

Attaché commercial, Agent / attaché technico-commercial, Commercial, Vendeur itinérant, Délégué commercial, Attaché technico-commercial, Attaché technico-itinérant, Attaché commercial itinérant

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commercial

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le CQP se compose de cinq blocs de compétences :

Bloc 1 : Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels - *dossier professionnel, mise en situation et entretien d'évaluation sur l'analyse de l'environnement commercial et l'organisation commerciale*

Bloc 2 : Préparation et traçabilité des visites en vente itinérante aux professionnels - *dossier professionnel, mise en situation et entretien d'évaluation sur la préparation des visites*

Bloc 3 : Vente en visite client et négociation commerciale avec des clients professionnels - *dossier professionnel, mise en situation et entretien d'évaluation sur la vente en visite client*

Bloc 4 : Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels *dossier professionnel, mise en situation et entretien d'évaluation sur le conseil technique*

Bloc 5 : Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels - *dossier professionnel, entretien d'évaluation en entreprise et entretien d'évaluation externe sur le traitement des réclamations clients*

Pour valider le CQP, il est nécessaire de valider les cinq blocs de compétences qui le composent.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32390 - Vente en visite client et négociation commerciale avec des clients professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir un contact et un climat de confiance avec un client et avec un prospect - Conduire une démarche de découverte des besoins d'un client ou d'un prospect - Argumenter de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections - Négocier avec un client en s'appuyant sur différents leviers et en tenant compte des indicateurs de performance de l'entreprise - Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Vente en visite client (1/2 journée) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Vente en visite client et négociation commerciale avec des clients professionnels »</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32390 - Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conseiller le client ou le prospect en prenant appui sur une argumentation technique pertinente - Valoriser l'offre de services de l'entreprise, notamment les services offerts par les outils en ligne <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Vente en visite client (1/2 journée) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Conseil technique dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32390 - Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recueillir des informations pertinentes sur le marché, les concurrents et le potentiel de ses clients à partir de différentes sources - Analyser l'évolution de son portefeuille clients et de sa performance commerciale en exploitant les données mises à disposition par l'entreprise au travers de ses systèmes d'informations - Proposer des actions de prospection, conquête et fidélisation cohérentes avec l'analyse du secteur et du portefeuille clients et avec la politique et le plan d'actions commerciales de l'entreprise- Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs définis <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : analyse de l'environnement et organisation de l'activité commerciale (oral, 30 - 45 mn) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels »</p> <p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recueillir des informations pertinentes sur le marché, les concurrents et le potentiel de ses clients à partir de différentes sources - Analyser l'évolution de son portefeuille clients et de sa performance commerciale en exploitant les données mises à disposition par l'entreprise au travers de ses systèmes d'informations - Proposer des actions de prospection, conquête et fidélisation cohérentes avec l'analyse du secteur et du portefeuille clients et avec la politique et le plan d'actions commerciales de l'entreprise- Planifier son activité sur son secteur commercial en fonction des objectifs définis <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : analyse de l'environnement et organisation de l'activité commerciale (oral, 30 - 45 mn) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Organisation de l'activité commerciale en vente itinérante aux professionnels »</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 32390 - Préparation et traçabilité des visites en vente itinérante aux professionnel</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les informations disponibles sur les clients et les prospects à visiter - Définir pour chaque visite des objectifs commerciaux adaptés - Concevoir une offre commerciale combinant des produits et des services adaptés aux besoins du client en tenant compte des contraintes de l'entreprise - Réaliser le chiffrage de l'offre commerciale dans le respect de la politique commerciale en vigueur dans l'entreprise - Sélectionner les arguments et modes de communication les plus pertinents pour une prise de contact efficace avec les clients et les prospects - Organiser les visites de manière rationnelle et efficace - Assurer la traçabilité des visites en exploitant les outils mis à disposition au sein de l'entreprise - Programmer les actions à conduire à l'issue des visites clients et prospects <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Mise en situation professionnelle individuelle en entreprise : Préparation d'une visite (oral, 15 - 20 mn) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Préparation et traçabilité des visites en vente itinérante aux professionnels »</p>
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 32390 - Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traiter les sollicitations des clients dans le souci de préserver la qualité de la relation commerciale - Analyser les réclamations clients - Formuler des propositions adaptées de traitement des réclamations - Mettre en valeur auprès des clients les solutions proposées pour traiter les réclamations dans une logique de fidélisation <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier professionnel - Entretien d'évaluation en entreprise (30 mn) - Entretien d'évaluation externe (30 - 45 mn sur l'ensemble des blocs de compétences) <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Relation clients après-vente dans le cadre d'une activité de vente aux professionnels »</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière

En contrat de professionnalisation	X	CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière
Par candidature individuelle	X	CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	CPNEFP des commerces de gros réunie en plénière

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 novembre 2012 publié au Journal Officiel du 9 décembre 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, sous l'intitulé Certificat de qualification professionnelle Vente itinérante en commerces de gros avec effet au 9 décembre 2012, jusqu'au 9 décembre 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 9 décembre 2017, jusqu'au 4 janvier 2024.

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

cgi@cgi-cf.com / <http://www.observatoire-oci.org/>

Lieu(x) de certification :

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) des commerces de gros - CGI, confédération française du commerce interentreprises : Île-de-France - Paris (75) []
18 rue des Pyramides 75 001 Paris

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Aucun

Historique de la certification :

Accord de branche du 18 mai 2010 relatif à la création de trois Certificats de Qualification Professionnelle dans le domaine de la vente dans la Convention Collective Nationale des commerces de gros N°3044

Certification précédente : Vente itinérante en commerces de gros