



Commercial Itinérant en Sanitaire et Chauffage

CQP Vendeur Itinérant en commerce de Gros

Code RNCP : RNCP32390

Branche professionnelle : 3044 - Commerces de gros

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de Formation, Contrat de Professionnalisation et Pro-A

Titre Négociateur Technico-Commercial de Niveau V

Code RNCP : RNCP34079

Branche professionnelle : 3311 (Quincaillerie)

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de formation, Contrat de Professionnalisation, Contrat d'apprentissage et PRO A

Branches professionnelles : Toutes Branches

Eligible au Plan de Développement des Compétences, CPF - Compte personnel de formation, Contrat de Professionnalisation et Contrat d'apprentissage (Contactez votre OPCO)

Objectifs visés par la formation

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Développer commercialement un secteur en répondant aux besoins des clients et prospects, dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise

Mise à jour le 23 juin 2023



Public bénéficiaire et délais d'accès à la formation

Public(s) :

- Salariés en évolution de poste
- Nouveaux entrants recrutés sur la fonction visée

Prérequis : Niveau Bac ou titre professionnel de niveau 4 avec un an d'expérience dans le métier

Modalités et délais d'accès :

- Pour vous inscrire, nous contacter par mail ou téléphone afin d'obtenir le dossier d'inscription : Vos contacts :
 - Ghislaine BLASQUEZ g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82
 - Valérie ROSSANO v.rossano@2nd-academy.fr - 06 38 41 87 83
- Réception de la convention après validation
- Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage de la formation

Modalités organisationnelles

- Date de démarrage : **le 23 octobre 2023**
- Date de fin : **18 octobre 2024**
- Durée de la formation : **448 heures, soit 64 jours**
- 352 heures en présentiel et 91 heures en distanciel sous forme de classes virtuelles
- Lieux de formation accessibles sous réserve de volumétrie suffisante : **Paris et Lyon**
 - La semaine de démarrage aura lieu à Lyon.
 - Les semaines de formation commerciales auront lieux à Paris ou Lyon
 - Les semaines de formations techniques se dérouleront à Lyon

Modalités financières

- 10 100€ HT. Pour plus d'information, nous contacter.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont l'organisme de formation afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr - 07 56 27 86 82

Programme de formation

Bloc de compétences 1 : Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur	Réaliser un diagnostic de son environnement *	14h
	Maitriser environnement juridique	7h
	Analyser les indicateurs de performance *	14h
	Réaliser un Plan d'action commercial*	14h
	La maitrise des calculs commerciaux	7h
Total volume horaire		56h

Bloc de compétences 2 : Préparer et suivre ses visites	Techniques de prospections *	21h
	Organisation Commerciale	7h
Total volume horaire		28h

Bloc de compétences 3 : Conduire un entretien de vente	Les principes de la vente	21h
	Techniques de vente itinérante*	21h
	Techniques de négociation *	21h
	Concevoir une solution technique	7h
	Relancer les devis	7h
	Défendre ses prix et ses marges	14h
	Gérer les situation clients conflictuelles	7h
	Up & Cross selling	7h
Analyser le risques client	7h	
Total volume horaire		112h

Bloc de compétences 4 : Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Alimentation en Eau	14h
	Circuit chauffage ECEF	7h
	Circuit sanitaire ECEF	7h
	Canalisation	3.5h
	Plancher chauffant	3.5h
	Alimentation Gaz / GPL	3.5h
	Alimentation Gaz / Naturel	3.5h
	Evacuation	14h
	Outils du plombier	14h
	Consommable	7h
	Robinetterie	14h
	Céramique Baignoire, Paroi de douche	14h
	Bati-support	7h
	Thermodynamique	28h
Chaudière PAC	35h	
Total volume horaire		175h

Modules transverses :	Kick-off	7h
	Introduction à la vie apprenante	7h
	Préparation examen et suivi alternance	21h
	Evaluation des activités	35h
Total volume horaire		70h

Total volume horaire du parcours de formation	441
Evaluation finale	7h
TOTAL DE LA FOMATION	448h

Modalités organisationnelles des modules de formation :

Les modules ci-dessous seront réalisés en distanciel sous forme de classe virtuelle.

- Diagnostiquer et analyser l'environnement commercial
- Analyser son portefeuille et construire son PAC
- Analyser ses indicateurs de performance
- Maitriser le risque client
- Maitriser les calculs commerciaux
- Hygiène et sécurité au travail
- Maitriser l'environnement juridique de la vente
- Préparation examen

Méthodes mobilisées

Un ensemble de méthodes pour rendre acteur l'apprenant et lui donner l'envie de réapprendre :

- Echanges interactifs entre les participants
- Expérimentation (partie technique)
- Mises en situation
- Etudes de cas
- Gamification...

Modalités d'évaluation

Pour obtenir le **CQP Vendeur Itinérant en commerces de gros** visé par le parcours de formation Commercial Itinérant en produit Sanitaire et Chauffage, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

Evaluation en entreprise

- Evaluation des compétences en situation professionnelle par l'évaluateur en entreprise

Dossier écrit

- Rédaction d'un dossier professionnel

Jury final

- Entretien avec des évaluateurs externes, basé sur le dossier professionnel et l'évaluation en entreprise

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **CQP Vendeur Itinérant en commerces de gros**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : Sans niveau - le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issue du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Commercial(e) Itinérant(e)
 - Chargé(e) d'affaires Technico-commercial(e)
- Passerelles entre les parcours : A la suite du CQP et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :
 - CQP Management des commerces de gros

Pour obtenir le **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial de niveau V** visé par le parcours de formation Commercial(e) Itinérant(e) en produits Sanitaire et Chauffage, le candidat devra valider l'ensemble des épreuves suivantes :

- Evaluations modulaires

Evaluations passées en Cours de Formation sur les modules mentionnés ci-dessus d'un *. (6 ECF)

- Dossier écrit

Rédaction d'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

- Jury final

Mise en situation professionnelle et entretien technique

Sanction de la formation

En cas de réussite aux épreuves de certification : obtention du **Titre Professionnel de niveau 5 (bac +2) Négociateur Technico-Commercial**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : niveau 5 (bac +2)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issu du parcours (insertion ou mobilité) :
 - Commercial(e) Itinérant(e)
 - Chargé(e) d'affaires
 - Technico-commercial(e)
- Passerelles entre les parcours : A la suite du Titre Professionnel et selon son parcours professionnel en entreprise, le stagiaire pourra évoluer sur les parcours suivants :
 - Diplôme d'Ecole de Commerce
 - Licence professionnelle

Chiffres clés du Parcours

Effectif de la dernière promotion : 3 inscrits en 2022

Taux de réussite à l'examen

- **CQP vente sur Site** : Sans Objet
- **Titre professionnel Conseiller de vente** :
 - Réussite Totale : 100%
 - Réussite partielle : Sans Objet

Taux de satisfaction des apprenants : 4,14/5

Taux d'insertion en entreprise :

- A la sortie de la formation : 100%
- A 1 an : 100%

Taux de rupture : 0%

Taux d'interruption : 0%