



## 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](mailto:g.blasquez@2nd-academy.fr) - 07 56 27 86 82
  - Valérie ROSSANO [v.rossano@2nd-academy.fr](mailto: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](mailto:g.blasquez@2nd-academy.fr) - 07 56 27 86 82

## Programme de formation

---

|  |   |            |
|--|---|------------|
| <b>Bloc de compétences 1 :</b><br><b>Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur</b> | 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         |
| <b>Total volume horaire</b>  |   | <b>56h</b> |

|   |                              |            |
|---|------------------------------|------------|
| <b>Bloc de compétences 2 :</b><br><b>Préparer et suivre ses visites</b> | Techniques de prospections * | 21h        |
|   | Organisation Commerciale     | 7h         |
| <b>Total volume horaire</b>   |                              | <b>28h</b> |

|   |  |             |
|---|--|-------------|
| <b>Bloc de compétences 3 :</b><br><b>Conduire un entretien de vente</b> | 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   |             |
| <b>Total volume horaire</b>   |  | <b>112h</b> |

|  |                                      |             |
|--|--------------------------------------|-------------|
| <b>Bloc de compétences 4 :</b><br><b>Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client</b> | 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                                  |             |
| <b>Total volume horaire</b>  |                                      | <b>175h</b> |

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

|  |             |
|--|-------------|
| <b>Total volume horaire du parcours de formation</b> | 441         |
| <b>Evaluation finale</b>                             | 7h          |
| <b>TOTAL DE LA FOMATION</b>                          | <b>448h</b> |

#### 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%