



## Commercial Itinérant en Quincaillerie et Fournitures Industrielles

### 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 évaluation des besoins
- 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> <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> Préparer et suivre ses visites	Techniques de prospections*	21h
	Organisation Commerciale	7h
<b>Total volume horaire</b>		<b>28h</b>

<b>Bloc de compétences 3 :</b> 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	
<b>Total volume horaire</b>		<b>112h</b>

<b>Bloc de compétences 4 :</b> Apporter une solution technique appropriée aux attentes du client	Maitriser la terminologie du bâtiment	14h
	Maitriser les bases de la serrurerie	21h
	Maitriser les bases de l'outillage électroportatif	
	Maitriser les bases de l'outillage à main	21h
	Maitriser les bases de la visserie	21h
	Fixation chimique / Colle Mastic et silicone	7h
	Fixation mécanique	7h
	Maitriser les bases des EPI	7h
	Maitrise les bases des outils coupants	14h
	Profil Bois PVC et ALU	7h
	Maitriser les bases du contrôle d'accès	7h
	Abrasifs	10,5h
	Agencement	7h
	Maitriser les bases du béquillage	7h
	Maitriser les fermes portes	10,5
	Maitriser la ferrure	7h
Pneumatique	7h	
<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 Quincaillerie et Fournitures Industrielles, 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 Quincaillerie et Fourniture Industrielles, 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'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 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

---

### Promotion groupe « Foussier »

Effectif de la dernière promotion : 13 Inscrits en 2021 - 2022

#### Taux de réussite à l'examen

- **CQP vente sur Site** : Sans Objet
- **Titre professionnel Conseiller de vente** :
  - Réussite Total : 75 %
  - Réussite Partielle (Obtention d'un CCP) : 25%

Satisfaction des apprenants : 4,37 / 5

#### Taux d'insertion en entreprise :

- A la sortie de la formation : 87,5%
- A 1 an : 87,5%

Taux d'interruption au cours de la formation : 38%

### Promotion Multi-enseignes

Effectif de la promotion : 2 inscrits en 2021 - 2022

#### Taux de réussite à l'examen

- **CQP vente sur Site** : Sans Objet
- **Titre professionnel Conseiller de vente** :
  - Réussite Total : 100%
  - Réussite Partielle : Sans objet

Satisfaction des apprenants : 3,25 / 5

Mise à jour le 23 juin 2023



**Taux d'insertion en entreprise :**

- A la sortie de la formation : 100%
- A 1 an : 50%

**Taux de rupture : 0%**

**Taux d'interruption : 0%**

Mise à jour le 23 juin 2023