



## ***Vendeur Comptoir en Quincaillerie et Fournitures Industrielles***

### **CQP Vente sur site**

**Code RNCP :** RNCP32389

**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 Professionnel Conseiller de vente Niveau IV**

**Code RNCP :** RNCP37098

**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, Contrat d'apprentissage (Contactez votre OPCO)

### **Objectifs visés par la formation**

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

- Accueillir les clients dans l'agence
- Comprendre le besoin, informer et conseiller les clients
- Vendre des produits en mettant en valeur leurs aspects techniques et en défendant la marge
- Rédiger les devis et gérer les commandes des clients
- Participer à l'agencement et l'animation de son agence

- Réceptionner les commandes fournisseurs, préparer et suivre les commandes clients et s'assurer de l'actualisation des stocks

## Publics bénéficiaires et délais d'accès à la formation

---

### Public(s) :

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

Prérequis : Aucun

### 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 : **413 heures, soit 59 jours**
- 322 heures en présentiels 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

---

A partir de 10 325€ HT, tarif dégressif selon votre convention. Nous contacter pour plus d'informations.

## 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> Vendre les produits et les services proposés	Les principes de la vente	21h
	Calculs commerciaux	7h
	Maitriser environnement juridique	7h
	Techniques de vente au comptoir*	21h
	Relancer les devis	14h
	Défendre ses prix et ses marges	7h
	Gérer les situation clients conflictuelles*	7h
	Up & Cross selling	7h
Analyser les indicateurs de performance *	14h	
<b>Total volume horaire</b>		<b>112h</b>

<b>Bloc de compétences 2 :</b> Contribuer à la mise en avant de l'offre et à l'animation du Show-room	Réaliser un diagnostic de son environnement **	14h
	Techniques de merchandising *	21h
<b>Total volume horaire</b>		<b>35h</b>

<b>Bloc de compétences 3 :</b> Participer à la gestion des flux marchandises	Maitriser l'hygiène, la sécurité et la prévention des risques	7h
	Maitriser les documents commerciaux et la gestion des flux*	21
<b>Total volume horaire</b>		<b>35h</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	28h
<b>Total volume horaire</b>		<b>63h</b>

<b>Total volume horaire du parcours de formation</b>	406h
<b>Evaluation finale</b>	7h
<b>TOTAL DE LA FOMATION</b>	<b>413h</b>



### Modalités organisationnelles des modules de formation :

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

- Calculs commerciaux
- Réaliser un diagnostic de son environnement
- Indicateur de performance
- Gestion des flux de marchandises
- Hygiène et sécurité au travail
- Maitriser l'environnement juridique de la vente
- Préparation examen

### Méthodes pédagogiques 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 Vente sur site en commerces de gros** visé par le parcours de formation Vendeur Comptoir en 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 Vente sur site en commerces de gros**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : Sans niveau - le positionnement dans le cadre du répertoire 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) :
  - Vendeur(euse) Conseil en Magasin
  - Conseiller(e) de clientèle
- 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 Commercial Relation à Distance en commerces de gros (Commercial Sédentaire)
- CQP Vente Itinérante en commerces de gros (Commercial Itinérant)



Pour obtenir le **Titre Professionnel Conseiller de Vente Niveau IV** visé par le parcours de Vendeur Comptoir en quincaillerie et Fournitures 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 \*. (7 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 Conseiller de Vente de niveau IV**, enregistré au RNCP.

- Niveau d'équivalence : niveau IV (bac)
- Accessibilité par bloc : non
- Débouchés / trajectoire d'évolution des bénéficiaires à l'issue du parcours (insertion ou mobilité) :
  - Vendeur(euse) Conseil en Magasin
  - Conseiller(e) de clientèle
- 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 :

- Titre Professionnel Conseiller Relation Client à Distance Niveau IV (Commercial Sédentaire)
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial Niveau III (Commercial Itinérant)

### **Chiffres clés du Parcours**

---

**Effectif de la dernière promotion** : 9 stagiaires inscrits

#### **Taux de réussite à l'examen**

- **CQP vente sur Site** : Sans Objet
- **Titre professionnel Conseiller de vente** :
  - Réussite Totale : 88 %
  - Réussite partielle : Sans objet

**Taux de satisfaction des apprenants** : 4,1/5

#### **Taux d'insertion en entreprise** :

- A la sortie de la formation : 63%
- A 1 an : 50%

**Taux de rupture** : 11%

**Taux d'interruption** : 0%