



Vendeur Comptoir en Sanitaire et Chauffage

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 - 07 56 27 86 82
 - Valérie ROSSANO 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 - 07 56 27 86 82



Programme de formation

Bloc de compétences 1 : 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
Total volume horaire		112h
Bloc de compétences 2 : 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
Total volume horaire		35h
Bloc de compétences 3 : 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
Total volume horaire		35h
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	28h
Total volume horaire		63h
Total volume horaire du parcours de formation		406h
Evaluation finale		7h
TOTAL DE LA FOMATION		413h



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 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 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'issu 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 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 *. (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'issu 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 : 87,5%
 - Réussite partielle : 12,5%

Satisfaction des apprenants : 4,1/5

Taux d'insertion en entreprise :

- A la sortie de la formation : 100%
- A 1 an : 83%

Taux de rupture: 33%

Taux d'interruption : 0%