

CQP enregistré au RNCP par arrêté publié au JO du 2 février 2011  
(code NSF : 224w, 232w, 312) ↓

## Quel poste dans l'agence

- Vendeur interne
- Vendeur(euse) comptoir
- Vendeur(euse) salle d'exposition
- Vendeur(euse) libre-service
- Conseiller(ère) de vente

## Activités, en bref

- ➔ Prise en charge des clients en agence de négoce des matériaux de construction
- ➔ Réalisation des documents supports à la transaction commerciale et des encaissements
- ➔ Gestion des stocks, des commandes et des livraisons
- ➔ Animation de la relation commerciale avec les clients
- ➔ Mise en valeur de l'espace de vente
- ➔ Coordination au sein de l'agence

**En savoir +**  
fiche métier  
vendeur(euse)  
comptoir



**En savoir +**  
fiche métier  
vendeur(euse)  
salle d'exposition



**En savoir +**  
fiche métier  
vendeur(euse)  
libre-service



## 7 compétences validées par le CQP

- 1 Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction
- 2 Appréhender les besoins d'un client et conduire un entretien de vente dans une agence
- 3 Utiliser les outils et mettre en œuvre les procédures en matière de gestion commerciale
- 4 Optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction
- 5 Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence

- 6 Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe

Et, en fonction de l'expérience du candidat, une option est à choisir :

- 7 A - option "libre-service"  
B - option "vente comptoir"  
C - option "salle d'exposition"

**En savoir +**  
référentiel d'activités  
et de compétences



### NOUVEAU !

Repérez rapidement les informations relatives aux CQP sur les sites et les publications Intergros à l'aide de ce picto.

## Préparation du CQP

### PAR LA FORMATION

### PAR LA VAE

#### 1. Conditions à remplir par le candidat

Être de préférence titulaire d'un bac professionnel ou d'un bac technologique

Justifier de 3 années d'expérience en rapport avec le CQP

#### 2. Modalités

- Identifier les compétences à acquérir et choisir les modules de formation
- Consulter la [liste des organismes de formation habilités](#) ↓
- Organiser 3 périodes d'alternance entreprise/centre de formation sur les thèmes :  
Vente et technique – Vie d'équipe – Gestion commerciale et logistique
- Mettre en place l'accompagnement tutoral
- Procéder aux évaluations intermédiaires
- Réaliser le Bilan final

- Évaluer la faisabilité du projet à l'aide du [Référentiel d'activités et de compétences](#) ↓
- Envoyer le Dossier de recevabilité à la CPNEFP
- Après acceptation de la recevabilité : remplir le Dossier professionnel
- Procéder aux évaluations interne et externe du candidat :  
Livret d'évaluation en entreprise et Test écrit

#### 3. Transmission des Livrets d'évaluation au jury

#### 4. Validation finale (partielle ou totale) par un jury paritaire (CPNEFP)

#### En savoir +

Consulter le [calendrier des jurys](#) ↓  
et le [mode d'emploi formation](#) ↓

#### En savoir +

Contactez la [FNBM](#) ↓ pour obtenir les outils et les dossiers nécessaires à votre démarche VAE  
Consulter le [mode d'emploi VAE](#) ↓

## Classification

Coefficient après obtention du CQP : II C

## Financement

Intergros finance la formation des candidats et des tuteurs évaluateurs mais aussi le positionnement et l'évaluation des candidats, qu'ils soient réalisés par l'entreprise ou avec l'aide d'un prestataire extérieur.

#### En savoir +

Consulter les [modalités de financement](#) ↓