

[ACCUEIL](#)[ACCÈS THÉMATIQUE](#)[RECHERCHE EXPERTE](#)

## Les conventions collectives

---

[Précédent / Suivant](#)

**Brochure JO 3044**  
**Commerces de gros**

### **Avenant du 27 octobre 2003**

**Avenant relatif à la création d'un certificat de qualification professionnelle  
technico-commercial en thermique du bâtiment  
Étendu par arrêté du 10 mai 2004 JORF 19 mai 2004.**

**IDCC : 573**

Crée(e) par Avenant du 27 octobre 2003 BO conventions collectives 2003-50 étendu par  
arrêté du 10 mai 2004 JORF 19 mai 2004

Organisation patronale signataire :  
Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et  
canalisation (FNAS).  
Syndicats de salariés signataires :  
Fédération des services CFDT ;  
Fédération nationale de l'encadrement, du commerce et des services (FNECS) CGC ;  
Fédération nationale de cadres des industries et commerces agricoles et alimentaires  
CGC.

### **Création d'un certificat de qualification professionnelle technico-commercial en thermique du bâtiment article 1**

Objectifs généraux du CQP.

en vigueur étendu

Le secteur des entreprises de négoce en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et  
canalisation est confronté à un problème de recrutement de technico-commerciaux  
spécialisés notamment :

- dans l'ingénierie d'équipement en thermique du bâtiment ;

- dans la vente de matériels ou de services en thermique du bâtiment.

En effet, il n'existe pas de formation adaptée, à la fois technique et commerciale, permettant de satisfaire les besoins de la profession.

### 1.1. Objets professionnels

Etre capable de :

En connaissance métier :

- conseiller la clientèle, animer et coordonner des projets, organiser un service après-vente, gérer un point de vente de matériels ou de services dans la spécialité.

En connaissance commerciale et technique :

- posséder les techniques nécessaires :
  - à la contractualisation d'affaires (droit commercial, gestion comptable et financière) pouvant intéresser la vente d'équipements ou d'installations destinés à des usages professionnels ou particuliers ;
  - à la vente de produits techniques ou de services ;
- posséder les méthodes et outils en marketing opérationnel, en gestion commerciale et vente.

En utilisation des moyens d'information et d'organisation :

- développer le travail de groupe, l'animation, la conduite de projets, l'implication du personnel ;
- conduire et organiser une base de données d'information commerciale.

### 1.2. Compétences recherchées

Compétences communes aux deux orientations, savoir :

- finaliser une négociation de vente ;
- dialoguer avec des clients ou fournisseurs ;
- rédiger des rapports commerciaux ou techniques ;
- conduire les équipes et animer des réunions ;
- organiser, animer et contrôler l'activité d'une ligne de produits ;
- utiliser les principaux logiciels de bureautique, commerciaux et techniques ;
- développer une communication commerciale.

Compétences spécifiques à chaque champ d'activité :

-----

TECHNICO-COMMERCIAL EN INGÉNIERIE d'équipements en thermique du

**bâtiment (option 1)**  
-----

Promouvoir et vendre des produits industriels.  
Traiter les appels d'offre et proposer des solutions techniques.

Conclure une vente de produits industriels sur le plan commercial et contractuel : définir les délais, coûts, quantités, conditions, garanties ...

Entretenir une relation commerciale durable et de qualité entre l'entreprise et ses clients.

Assurer le bon suivi de la clientèle avec des outils tels que gestion de fichiers, organisation de tournées ...

Faire remonter les informations recueillies sur le terrain auprès des responsables de l'entreprise.

Etablir un plan d'action commerciale pour améliorer la compétitivité et trouver de nouveaux marchés.

Négocier les conditions d'achat avec ses fournisseurs.

  
-----**TECHNICO-COMMERCIAL EN VENTE de matériels ou de services en thermique du bâtiment (option 2)**  
-----

Effectuer un bilan énergétique simple d'un bâtiment.

Dimensionner et sélectionner un matériel thermique dans le catalogue d'un fabricant.

Connaître le principe de fonctionnement d'un traitement d'air.

Dimensionner un réseau hydraulique,

Conseiller et orienter un client sur le choix de produits techniques et catalogués.

Connaître le principe de fonctionnement des sources de chauffage et de climatisation d'un bâtiment.

Gérer les stocks de matériels thermiques et organiser leur approvisionnement.

Le candidat devra acquérir les compétences nécessaires à la vente de services liés aux technologies de la thermique et de l'énergétique.

  

---

**article 2**

Publics concernés.

en vigueur étendu

Jeunes de moins de 26 ans, titulaires du DUT de génie thermique et énergie, ou du DUT technico-commercial, ou d'un titre ou diplôme national équivalent (exemples : BTS énergie froid et environnement, BTS action commerciale) ;

Demandeurs d'emplois dans le cadre d'un contrat de qualification adulte.

Salariés ayant une expérience professionnelle suffisante de 3 années d'expérience minimum :

- soit dans les techniques de vente ;

- soit dans les techniques de dimensionnement et/ou d'installation de matériel de thermique du bâtiment (chauffage et climatisation),

dans le cadre du plan de formation notamment du capital temps-formation (CTF).

---

### article 3

Organisation de la formation.

en vigueur étendu

#### 3.1. Formalités d'inscription

Le candidat au CQP devra renseigner la fiche d'inscription (annexe I) au certificat de qualification professionnelle :

" technico-commercial " et l'avoir transmise à la chambre régionale de la fédération signataire, sous le contrôle de cette dernière, pour acceptation 6 mois calendaires avant sa présentation d'inscription.

#### 3.2. Types de contrats

##### 3.2.1. Contrat en alternance.

Cette formation peut s'effectuer sous contrat d'alternance avec une entreprise, sous forme de contrat de qualification.

Le contrat de travail est signé pour une année et comporte 15 semaines de cours de formation. Ces 2 contrats de travail permettent aux alternants d'acquérir une expérience professionnelle validée.

Dans le cadre du contrat de qualification les alternants peuvent obtenir le CQP " technico-commercial en thermique du bâtiment " de la branche.

Le contrat de qualification

La formation peut s'effectuer sous contrat de qualification. Le contrat de qualification est un contrat de travail en alternance qui permet d'acquérir une qualification professionnelle reconnue, référencée par la branche professionnelle.

Il est validé par la DDTEFP (direction départementale du travail, de l'emploi et de la

formation professionnelle), du département d'appartenance de l'entreprise dans un délai de 30 jours qui suit l'embauche.

L'entreprise doit désigner un tuteur en fonction de ses compétences professionnelles permettant d'aider l'alternant à l'établissement de son projet.

La fédération signataire prend en considération le niveau de formation des alternants et accepte la mise en place des dispositions suivantes :

- le niveau de rémunération des alternants sera au moins égal au SMIC à l'issue du 6e mois de la formation ;
- le contrat de travail, qui pourra être proposé aux alternants à la fin de leur formation, ne comportera pas de période d'essai.

### 3.2.2. En formation continue.

Cette formation peut s'effectuer sous le statut de la formation continue dans le cadre du plan de formation.

### 3.3. Les centres de formation

Les centres de formation pour l'acquisition des connaissances techniques et commerciales seront habilités par la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle de la convention collective nationale des commerces de gros n° 3044.

Sont d'ores et déjà habilités les centres suivants :

- le département génie thermique et énergie de l'IUT 1 de Grenoble ;
- le département technico-commercial de l'IUT 2 de Grenoble ;
- le lycée Maximilien-Perret d'Alfortville (Gefen).

---

## **article 4**

Durée et contenu de la formation.

en vigueur étendu

### 4.1. Durée de la formation

La durée de la formation est de 410 heures réparties sur 15 semaines réparties en 3 périodes.

### 4.2. Contenu de la formation

Le contenu du programme de formation dispensée est porté en annexe II.

---

## article 5

Conditions d'obtention du CQP.

en vigueur étendu

5.1. Evaluation de la compétence professionnelle

5.1.1. Critères d'évaluation des compétences professionnelles

CONTENU DES CRITÈRES :

Par l'entreprise :

(voir annexe III : grille de critères pour l'évaluation des aptitudes professionnelles).

ÉVALUATIONS : 40 points

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

Qui évaluera notamment :

- les compétences acquises ;
- la qualité du travail fourni par le candidat ;
- ses capacités d'adaptation ;
- ses capacités à prendre des initiatives et à anticiper ;
- ses qualités relationnelles.

CONTENU DES CRITÈRES :

Du rapport (20 à 30 pages) :

(voir annexe III : grille de critères pour l'évaluation du rapport).

ÉVALUATIONS : 30 points

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

Développement d'un projet commercial pouvant aborder les points suivants :

- étude du marché des produits ;
- de la distribution, de l'image et de la notoriété ;
- de la concurrence, de l'amélioration de processus, etc.

CONTENU DES CRITÈRES :

De la soutenance (40 minutes) :

(voir annexe III : grille de critères pour l'évaluation de la soutenance).

ÉVALUATIONS : 30 points

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

Exposé du projet où seraient évalués les points suivants :

- maîtrise du sujet et de la communication ;
- qualité des réponses aux membres du jury ;
- capacité à l'autocritique du travail fourni.

### 5.1.2. Choix, présentation et soutenance du mémoire.

#### Choix du sujet de mémoire

Le sujet de mémoire sera proposé par le candidat en accord avec le chef d'entreprise et l'équipe pédagogique.

Les centres de formation fixeront :

- les modalités d'élaboration du mémoire ;
- les date et lieu du dépôt du mémoire (en 5 exemplaires).
- les date et lieu de la soutenance.

#### Présentation du mémoire

Le mémoire doit refléter l'acquisition des compétences acquises en situation de travail et en formation dans les domaines du technique, du commerce, du marketing et de la gestion.

Le mémoire doit comprendre entre 20 et 30 pages, hors annexes :

- résumé synthétique du projet ;
- remerciements ;
- introduction : motivation du choix du sujet ;
- présentation de l'entreprise : identité, activités, chiffres clés, produits ..
- présentation du projet et réalisation de sa conduite ;
- synthèse et degré de réalisation ;
- conclusion :
- suites envisagées ;
- analyse personnelle ;
- annexes.

#### Modalités de soutenance du mémoire

La soutenance du mémoire concerne le développement du projet dans ses points forts, mais en aucun cas la répétition orale du mémoire écrit.

- introduction (2 minutes) :
- saluer le jury ;
- se présenter en citant sa formation et ses expériences professionnelles ;
- présentation succincte de l'entreprise (3 minutes) ;
- exposé du mémoire (15 minutes) :

- positionner le thème exposé par rapport à l'ensemble du projet ;
- conclusion (5 minutes) ;
- un bilan sur les objectifs atteints et non atteints ;
- les apports pour l'entreprise et pour vous ;
- les résultats économiques et humains ;
- questions-réponses du jury (15 minutes) ;
- délibération du jury (10 minutes).

#### Rôle du tuteur

Le tuteur aura reçu une formation spécifique à sa fonction, notamment sur des aspects pédagogiques. Il validera chaque étape de la progression dans la réalisation du mémoire choisi.

#### Son rôle :

- vérifie l'adéquation du thème retenu avec la préoccupation de l'entreprise ;
- guide dans l'analyse technique et économique du problème traité ;
- aide à choisir les indicateurs les plus pertinents ;
- veille à l'organisation des idées, à la structuration du travail ;
- valide les solutions retenues et le réalisme du plan d'action ;
- s'assure que la rédaction du mémoire répond aux exigences de l'entreprise ;
- aide à l'obtention des informations nécessaires.

#### 5.2. Evaluation des connaissances techniques et commerciales

Des épreuves écrites évaluant le niveau des connaissances, dans les domaines techniques et commerciaux, acquises soit par formation, soit par expérience professionnelle, permettront de juger les aptitudes à utiliser des outils pertinents permettant la résolution de cas concrets en entreprise.

Champs des connaissances attendues

Connaissances pour tout public

CHAMP

MATIÈRE

SAVOIRS ATTENDUS

NOTE

NOTE DU CHAMP

Connaissances métier. Management. Savoir conduire des équipes et gérer les conflits.

Animer les réunions et conduire les entretiens. 20

Droit des affaires. Savoir finaliser de manière contractuelle une négociation vente.

Comprendre pour cela le cadre juridique de la négociation contractuelle, les pratiques conventionnelles et sécuriser les engagements des clients. 20 20

Les nouvelles techniques de vente. Se familiariser avec les nouvelles techniques de commerce électronique.

Savoir utiliser les réseaux et les architectures clients (serveurs). 20

Connaissances pour une personne à profil commercial

CHAMP

MATIÈRE

SAVOIRS ATTENDUS

NOTE

NOTE DU CHAMP

Connaissances fondamentales en thermique énergétique. Thermique du bâtiment Savoir établir un calcul d'apports ou de déperditions d'un bâtiment. 20

Combustions froid et environnement. Connaître le principe de fonctionnement des sources de chauffage et de refroidissement. 20 20

Climatisation. Pouvoir établir un bilan d'un caisson de mouvement de l'air et connaître les différentes architectures. 20

Mécanique des fluides Acquérir les notions de base d'un circuit hydraulique. 20

Connaissances pour une personne à profil technicien

CHAMP

MATIÈRE

SAVOIRS ATTENDUS

NOTE

NOTE DU CHAMP

Connaissances fondamentales en techniques commerciales. Communication et négociation vente. Comprendre l'enjeu de la communication interpersonnelle et institutionnelle.

Savoir organiser et conduire une négociation.

Maîtriser les techniques de présentation et de traitement des objections. 20

Marketing opérationnel. Savoir développer et contrôler l'efficacité des leviers d'action commerciale permettant d'optimiser son offre. 20 20

Gestion et administration commerciale. Savoir apprécier à travers des indicateurs la performance commerciale et prévoir les ventes.

Découvrir les procédures administratives liées à la vente et la chaîne documentaire. 20

La note d'évaluation des connaissances techniques et commerciales est obtenue en effectuant la moyenne du champ connaissances métier et du champ connaissances fondamentales.

5.3. Modalités d'obtention du CQP

5.3.1. Avis de l'instance de validation.

Est créée une instance de validation composée :

- de l'organisme de formation par son équipe pédagogique ;
- du tuteur du jeune en contrat de qualification (ou responsable hiérarchique dans toute autre situation) ;
- du chef d'entreprise ou son délégué.

Cette instance émet un avis au jury paritaire national.

L'avis sera mentionné :

- " avec mention " lorsqu'il y aura trois avis favorables ;
- " favorable " lorsqu'il y aura deux avis favorables ;
- " refusé " lorsqu'il n'y aura qu'un avis favorable.

### 5.3.2. Composition et fonctionnement du jury paritaire national.

Le jury paritaire national est constitué par un représentant de chaque organisation syndicale signataire du présent accord et d'autant de représentants patronaux.

Le jury paritaire national émet sa proposition au vu de la soutenance du rapport et au vu du livret de suivi du stagiaire qui réunit :

- les éléments de suivi des différents modules et des évaluations ;
- l'avis de l'instance de validation.

L'obtention définitive du CQP est rendue par la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP), sur proposition du jury paritaire national qui se prononce à la majorité de ses membres.

### 5.4. Conditions d'admission

Sera déclaré admis le candidat qui aura obtenu :

1. - A l'entreprise d'accueil : une note au moins égale ou supérieure à 24/40 ;
2. - Au mémoire : une note au moins égale ou supérieure à 18/30 ;
3. - A la soutenance : une note au moins égale ou supérieure à 18/30 ;
4. - A l'évaluation des connaissances techniques et commerciales : une moyenne au moins égale ou supérieure à 12/20.

---

[Précédent / Suivant](#)



---

[A propos du site](#) [Plan du site](#) [Nous écrire](#) [Etablir un lien](#) [Mise à jour des textes](#) [Evénements](#)