

CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE

Attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction – CQP ATC



Cette formation en alternance d'1 an de niveau 5 (Bac+2) vous forme au métier d'attaché technico-commercial en négoce de matériaux de construction.

En tant qu'Attaché technico-commercial en négoce de matériaux de construction, votre rôle consiste à gérer un portefeuille de clients professionnels, à analyser leur activité et leur secteur, et à maintenir des relations commerciales solides. Votre travail ne se limite pas à la vente, mais comprend également le conseil sur les produits, techniques et services associés, la remise des offres de prix, la négociation et la conclusion des ventes, ainsi que le suivi du recouvrement des créances. Vous devez posséder une solide connaissance des matériaux de construction et des compétences exceptionnelles en vente et service à la clientèle.

Les métiers visés

Suite à l'obtention de ce CQP vous pourrez travailler comme :

- ✓ Attaché technico-commercial (ATC) ;
- ✓ Vendeur itinérant ;
- ✓ Technico-commercial itinérant ;
- ✓ Vendeur terrain

SECTEURS D'ACTIVITES

Ce professionnel exerce ses activités au sein d'agences de négoce de matériaux de construction.



RYTHME D'ALTERNANCE

1 an
2 semaines en entreprise ;
1 semaine en formation



GRUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

490 heures sur 12 mois.
Selon les modalités
d'évaluation.



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PREREQUIS

Aucun

PREREQUIS RELATIONNEL

Dynamisme; capacité d'organisation; adaptabilité; compétences relationnelles; capacité d'écoute; persuasivité; sens du challenge; aisance à l'oral; présentation soignée.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'apprentissage :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, vous serez en capacité de :

- Définir et mettre en œuvre le développement commercial de son secteur ;
- Préparer et suivre ses visites dans le respect des règles de sécurité ;
- Analyser les caractéristiques d'un projet et apporter un conseil technique approprié sur les techniques et les produits de construction ;
- Découvrir les besoins d'un client et conduire un entretien de vente en visite client ;
- Communiquer avec les clients, les interlocuteurs et l'équipe de l'agence ;
- Organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe.

CONTENU DE LA FORMATION

RNCP37283BC01 - Organisation et suivi de l'activité commerciale en négoce des matériaux de construction

Identifier les informations clés sur son activité commerciale, l'évolution du marché des matériaux de construction, la concurrence et le potentiel commercial et financier de ses clients et de son marché en mobilisant différentes sources d'information

Identifier les ressources disponibles au sein de l'agence en vue de mettre en place un plan d'actions adapté

Évaluer la part de marché potentielle que l'agence et l'enseigne pourraient occuper sur son secteur en vue de déterminer des objectifs de développement commercial en lien avec le chef d'agence ou le responsable commercial

Établir et argumenter un plan de prospection et de visites en fonction de son secteur commercial et de la structure de son portefeuille clients / prospects

Planifier son activité sur son secteur en fonction des objectifs définis

Organiser son activité commerciale en tenant compte des ressources disponibles au sein de l'agence

Identifier les ressources à développer en agence en vue de répondre aux besoins des clients et prospects et de proposer des solutions adaptées

Analyser les résultats de son activité en vue de proposer des actions de réajustement

Utiliser le téléphone et les différents moyens de communication à sa disposition en vue de réaliser des prises de rendez-vous, des démarches commerciales auprès des clients et des échanges avec les différents services de l'entreprise et avec les fournisseurs

Diriger les clients vers les bons interlocuteurs en veillant au respect des procédures en vigueur

Réaliser des prises de notes en situation de face à face client en vue de formaliser les informations recueillies pour une exploitation des informations par les autres membres de l'équipe

Elaborer différents types de documents écrits en vue de communiquer avec les clients (mails, devis, lettres, ...)

Adapter sa communication afin de tenir compte des besoins des interlocuteurs en situation de handicap

Traiter une réclamation par téléphone et en face à face en veillant à préserver la qualité de la relation commerciale avec le client et à respecter les procédures en vigueur

Qualifier une réclamation en vue d'identifier les solutions possibles pour son traitement

Proposer une solution adaptée en veillant au respect des procédures en vigueur

Alerter un client sur un risque de non-respect d'une règle de sécurité en mettant en évidence les risques encourus

Évaluer en continu les risques de difficulté de paiement des clients en vue d'anticiper les situations délicates avec les clients

Coordonner ses interventions avec celles de l'équipe de l'agence en veillant à l'articulation de ses interventions avec les vendeurs conseil

Identifier et collecter les informations pertinentes en matière de relevé de prix, de remontée d'informations terrain, de veille concurrentielle et de risque client en vue de les transmettre à l'équipe

Transmettre des informations pertinentes aux différents services de l'entreprise sur les clients, leurs projets, leurs caractéristiques, leurs risques et les contraintes de la commercialisation en respectant l'organisation hiérarchique et fonctionnelle de l'entreprise

RNCP37283BC02 - Vente en visite client en négoce des matériaux de construction

Définir les objectifs commerciaux de chaque visite en tenant compte des pratiques et du potentiel du client et de l'actualité de l'agence

Sélectionner le mode de prise de contact et d'échange le plus adapté en tenant compte des objectifs et enjeux commerciaux

Organiser les tournées auprès des clients en fonction de l'actualité de l'agence en veillant à identifier le matériel nécessaire à la vente

Optimiser le temps passé en visite client en assurant la sécurité de ses déplacements et de ses visites

Mettre en œuvre en continu les consignes et bonnes pratiques en vigueur en vue de veiller à la sécurité de ses déplacements

Établir un contact positif et un climat de confiance avec un client par téléphone et lors d'une visite en personnalisant la relation avec lui

Découvrir et analyser l'activité d'un client ou d'un prospect, son organisation, son risque client, ses pratiques et comportements d'achat, ses projets en vue d'en identifier les besoins

Réaliser une découverte des besoins du client et des caractéristiques du projet de construction ou de rénovation en utilisant différentes sources (plans, métrés, entretien avec le client, ...)

Reformuler les besoins du client en vue de valider la bonne compréhension de ses besoins avant de faire une proposition

Recueillir et qualifier les données relatives au client en utilisant les outils digitaux à disposition (CRM)

Repérer les besoins en matériaux de construction aux différentes étapes d'un projet de construction ou de rénovation en tenant compte du type d'intervention à réaliser (gros œuvre, charpente, couverture, aménagement, isolation, second œuvre, ...) et en exploitant les informations à disposition

Identifier dans l'offre de l'entreprise les matériaux, produits et services correspondant aux besoins du projet en prenant en compte les normes et la réglementation en matière de construction

Repérer les produits, matériaux et la réglementation visant à faciliter l'accessibilité des publics en situation de handicap aux bâtiments en vue de conseiller le client

Composer chaque fois que possible une offre globale de produits et de services et une offre de produits

complémentaires, additionnels à l'attention du client en vue de répondre à l'ensemble de ses besoins

Calculer les quantités de matériaux nécessaires en tenant compte du projet du client

Présenter l'offre de produits et de services de l'enseigne en tenant compte du profil de son interlocuteur

Présenter une offre commerciale en mettant en valeur ses avantages concurrentiels

Sélectionner les outils d'aide à la vente à exploiter en face à face client en fonction des besoins liés à l'argumentaire de vente

Présenter en face à face ou à distance une offre commerciale combinant des produits et des services en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise et des différentes options proposées

Valoriser les performances environnementales des produits et solutions proposés en s'appuyant sur des arguments techniques

Conseiller un client sur les matériaux, leurs modalités de mise en œuvre, les systèmes constructifs en s'adaptant à son niveau de connaissance et à son profil et en respectant les normes et règles en matière de sécurité

Présenter et expliquer les fonctionnalités des différents produits en s'appuyant sur la documentation technique et les échantillons mis à la disposition de la clientèle

Expliquer au client les spécificités techniques de mise en œuvre des produits et matériaux en vue de l'alerter sur les risques d'un non-respect des règles de mise en œuvre

Présenter aux clients les solutions digitales mises à leur disposition en veillant à repérer ceux ayant besoin d'un soutien renforcé

Accompagner le client en cas de besoin vers une personne ressource afin de répondre aux demandes du client nécessitant une expertise particulière

Argumenter l'ensemble des composantes de l'offre commerciale en vue de répondre avec efficacité aux objections

Négocier les conditions de vente (produits, services, prix, mode et délai de règlement, respect des quantités en fonction du conditionnement, remises, livraison, mise en attente, ...) en veillant au respect de la politique commerciale de l'entreprise

Conclure l'entretien de vente en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat réalisé par le client

Établir une relation commerciale durable et de qualité avec un prospect ou un client en veillant aux actions à conduire après l'entretien de vente

Assurer la traçabilité des contacts clients en réalisant des comptes-rendus (points clefs, incidents, services rendus, ...)

Formaliser les actions à conduire et à confier aux différents membres de l'équipe en vue d'assurer la qualité de l'expérience client

Renseigner les outils numériques à disposition en vue d'assurer la diffusion auprès de l'équipe des informations relatives aux visites clients

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Entretien individuel d'évaluation à partir d'une préparation à l'écrit, test écrit individuel, mises en situation individuelle reconstituées et examen en commission de bilan final des activités réalisées et des compétences mises en œuvre en entreprise.

Activité 1 -

Entretien individuel d'évaluation en organisme habilité à partir de la préparation à l'écrit (en amont de l'évaluation) d'une analyse de secteur et d'une proposition de plan d'actions comprenant la préparation d'une opération commerciale

Activité 2 -

Mise en situation individuelle reconstituée en organisme habilité d'entretien téléphonique avec un client puis production individuelle d'un écrit à l'issue de la situation et présentation à l'oral lors d'un entretien d'évaluation des modalités d'association des membres de l'équipe au traitement de la réclamation

Examen en commission de bilan final des activités réalisées et des compétences mises en œuvre en entreprise

Consultez les modalités d'évaluation sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37283>

/
PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Le CQP est obtenu lorsque les deux blocs qui le composent sont validés.

Les évaluations sont accessibles aux personnes ayant effectué une période de mise en œuvre des compétences en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le certificat de qualification professionnelle (CQP) permet de faire reconnaître les compétences et savoir-faire nécessaires à l'exercice d'un métier. Après cette formation, vous serez directement opérationnel pour exercer le métier pour lequel vous avez été formé.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Attaché technico-commercial en négoce des matériaux de construction

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37283>

/

CODE RNCP

RNCP37283

NOM DU CERTIFICATEUR

FEDERATION DES DISTRIBUTEURS DE MATERIAUX DE CONSTRUCTION

CPNEFP de la branche du négoce des matériaux de construction

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

25-01-2023

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

04 92 70 75 25