

● Vente sur site

● Relation commerciale à distance

● Vente itinérante

La reconnaissance de vos métiers !



CQP

certificats de qualification professionnelle

COMMERCES DE GROS

(CCN n°3044)

le spécialiste
des **solutions**
emploi-formation
du commerce
interentreprises

UNE VOLONTÉ FORTE DES PARTENAIRES SOCIAUX

Le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) est une certification de même valeur que le diplôme et le titre professionnel. Point fort : il garantit la maîtrise des savoirs et savoir-faire exigés pour un métier donné et permet de valoriser les capacités d'une personne à exercer des activités professionnelles.

La création des CQP des Commerces de gros* traduit la volonté des partenaires sociaux de la branche de proposer une réponse pratique aux problématiques d'emploi et de compétences des entreprises dans un contexte en mutation : évolution des activités de la branche des Commerces de gros, concurrence, demande importante de services associés aux activités de vente, besoins des en-

treprises de la branche en matière de développement des compétences de leurs salariés.

Avec une exigence forte : prendre en compte les spécificités des entreprises, quel que soit leur secteur d'activité.

* Accord de branche du 18 mai 2010 relatif à la création de trois CQP dans le domaine de la vente dans la Convention collective des Commerces de gros n°3044.

De multiples atouts pour votre entreprise

Un outil de gestion des ressources humaines et de validation des compétences sur mesure

- Renforcer les qualifications et les compétences de la force de vente sur les métiers stratégiques pour votre entreprise.
- Répondre plus efficacement aux besoins et aux attentes de vos clients.
- Favoriser les passerelles entre métiers de la vente, fidéliser les salariés en poste et valoriser leur savoir-faire.
- Partager l'expérience et les compétences au sein de l'équipe de vente et organiser la transmission des savoir-faire grâce au tutorat.
- Positionner vos salariés dans le cadre d'une démarche de GPEC ou de validation des acquis de l'expérience.

Une opportunité pour faciliter les recrutements sur les métiers de la vente

- Favoriser l'identification des métiers de la vente au sein des Commerces de gros, notamment par les jeunes.
- Attirer les personnes en recherche d'emploi avec la perspective d'acquérir une qualification reconnue par les entreprises.

Bon à savoir

Les CQP des Commerces de gros existants à ce jour sont positionnés dans la classification de la CCN n°3044 au niveau IV échelon 2.

3 métiers, 3 CQP, des compétences communes

Les CQP sont conçus pour faciliter le passage d'un métier de la vente à un autre. Certaines compétences sont donc communes aux 3 CQP.

	CQP Vente itinérante	CQP Relation commerciale à distance	CQP Vente sur site
Compétences communes	Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre		
	Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale		
Compétences spécifiques	Analyser son environnement et organiser son activité commerciale	Réaliser une prise de commande par téléphone	Organiser un espace de vente
		Utiliser les outils de gestion de la relation clients dans une activité de télévente	Accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente
	Vendre en visite client	Organiser son activité de télévendeur	Traiter les commandes et les livraisons clients
Compétence commune spécifique au secteur	Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise		

Bon à savoir

Les CQP des Commerces de gros peuvent être obtenus par la VAE.



Réaliser un projet CQP : quand simplicité rime avec efficacité

Les 3 points forts de la démarche

- **Opérationnelle**
Les CQP des Commerces de gros sont parfaitement adaptés aux pratiques des professionnels de la branche (souplesse d'utilisation, parcours d'intégration, formation interne, passerelles métiers...).
- **Encadrée**
À chaque étape, vous bénéficiez d'un accompagnement permanent et d'outils spécialement conçus pour vous guider.
- **Individualisée**
Les besoins et acquis du candidat, notamment ceux issus de l'expérience, sont pris en compte pour bâtir, si besoin, un parcours de formation sur mesure portant uniquement sur les compétences à acquérir.

LES ÉTAPES-CLÉS

1. **Identifiez le CQP** correspondant à votre besoin
Consultez les fiches descriptives des CQP sur www.cgicampus.fr ou www.intergros.com.
2. Vérifiez le **profil du salarié** concerné
Soyez attentif aux exigences requises (relever de la convention collective des Commerces de gros n°3044...): le salarié remplit-il les conditions pour être candidat ?
3. **Choisissez** un tuteur et un évaluateur (interne ou externe)
Si vous ne pouvez pas désigner un évaluateur interne, choisissez-le sur la liste d'évaluateurs labellisés de la branche et disponible sur www.cgicampus.fr.
4. Prenez contact avec l'**organisme de gestion des CQP** pour inscrire le candidat : CGI Campus (www.cgicampus.fr)
La CGI vous transmet la fiche de candidature et le livret de repérage des acquis à renvoyer complétés à l'issue de l'étape de positionnement.
5. **Planifiez** les étapes du parcours du salarié dans l'entreprise
À chaque étape, vous bénéficiez d'un accompagnement individualisé (voir parcours ci-contre).



Question financement ? Intergros vous accompagne

Parce que les CQP font partie des priorités de la branche des Commerces de gros, Intergros propose des financements adaptés :

NOUVEL EMBauchÉ	SALARIÉ EN POSTE		
Contrat de professionnalisation	Période de professionnalisation	DIF	Plan de formation
Prise en charge sur la base d'un forfait horaire défini par la branche			Prise en charge selon les dispositions habituelles
Prise en charge possible de la formation du tuteur et du temps consacré à l'exercice des fonctions tutorales			

En savoir plus !

Consultez les montants et les conditions de prise en charge sur www.intergros.com ou contactez votre délégation régionale.



Un parcours adapté au profil de chacun, en 5 étapes

Étapes	Qui ?	Comment ?	
		Supports pratiques	Outils d'aide
Positionnement Repérage des acquis professionnels du candidat au regard des compétences requises pour l'obtention du CQP : orientation vers la formation ou directement vers l'évaluation	Évaluateur interne (tuteur ou collègue du candidat) ou externe	Livret de repérage des acquis	Guide tuteur
Formation interne et/ou externe (uniquement sur les compétences à acquérir) et mise en pratique en entreprise	Organisme de formation Tuteur	Livret de suivi de la formation	Guide tuteur
Évaluation en entreprise	Évaluateur interne	Dossier professionnel Livret d'évaluation des compétences en entreprise	Guide d'évaluation des compétences en entreprise Grilles d'aide à l'évaluation
Évaluation externe	Évaluateur externe	Livret d'évaluation externe	Guide de l'évaluateur externe
Validation des compétences et délivrance	Jury paritaire de branche		

Misez sur le tuteur et l'évaluateur !

Le tuteur : un maillon essentiel de la réussite du projet

- Choisi parmi les salariés expérimentés de l'entreprise, le tuteur guide le candidat tout au long de la démarche, participe à l'évaluation intermédiaire des savoirs et savoir-faire acquis et assure la liaison avec l'organisme de formation, le cas échéant.
- Le tutorat est une mission stimulante et reconnue : elle enrichit le parcours professionnel du tuteur, valorise sa connaissance du métier et de l'entreprise.
- Deux points de vigilance pour allier efficacité et qualité : proposez au tuteur une formation aux fonctions tutorales et organisez son planning de travail afin de lui laisser le temps suffisant pour accompagner le candidat.
- Le tuteur peut être le chef d'entreprise lui-même, sous certaines conditions. Pour en savoir plus, consultez votre conseiller Intergrors.

Bon à savoir

Vous pouvez obtenir une aide financière d'Intergrors pour la formation et le temps consacré à l'exercice des fonctions tutorales.
[Si le candidat au CQP est salarié en contrat ou en période de professionnalisation.]

L'évaluateur : un rôle déterminant pour l'obtention du CQP

- L'évaluateur choisi par l'entreprise intervient à l'occasion du repérage des acquis et de l'évaluation en entreprise. Il peut être le tuteur ou un collègue du candidat.
- Un évaluateur externe (différent de celui mobilisé pour l'évaluation en entreprise) examine ensuite les compétences acquises au cours d'un entretien d'évaluation.



Important

Quel que soit le profil de l'évaluateur, représentant de l'entreprise ou intervenant extérieur, celui-ci doit impérativement avoir suivi une formation « CQP » définie et dispensée par la branche. Un gage de sérieux et d'efficacité !





Priorité à la pratique professionnelle !

La démarche est adaptée aux pratiques de votre entreprise et prend en compte les besoins et les acquis de chaque candidat.

Elle s'appuie sur :

- des **méthodes pédagogiques pragmatiques**, avec l'accompagnement d'un tuteur (mise en situation professionnelle, travaux pratiques, intervention des professionnels du secteur...),
- des **évaluations basées sur des situations professionnelles** telles qu'elles sont vécues par l'équipe de vente dans votre entreprise.

Le CQP est délivré par un jury paritaire composé de représentants de la branche. Il atteste que le vendeur maîtrise les **compétences attendues par les entreprises des Commerces de gros**.

À l'obtention du CQP, le titulaire dispose d'une qualification « **100 % métier** », parfaitement opérationnelle et ajustée aux besoins de votre entreprise. Il peut ensuite facilement, s'il le souhaite, accéder à un autre CQP de la vente en validant certaines compétences spécifiques.

À la clé : c'est l'entreprise qui gagne en performance !



INFORMER ET SENSIBILISER LES SALARIÉS : MODE D'EMPLOI

Un dépliant destiné à informer les salariés sur les CQP, pour vous aider.

Choisissez le bon moment...

Vous pouvez profiter de l'entretien professionnel pour expliquer au salarié les atouts du CQP, les modalités de sa préparation, les avantages pour lui et pour l'entreprise...

Pour vous aider, utilisez le dépliant destiné à informer les salariés sur les CQP.

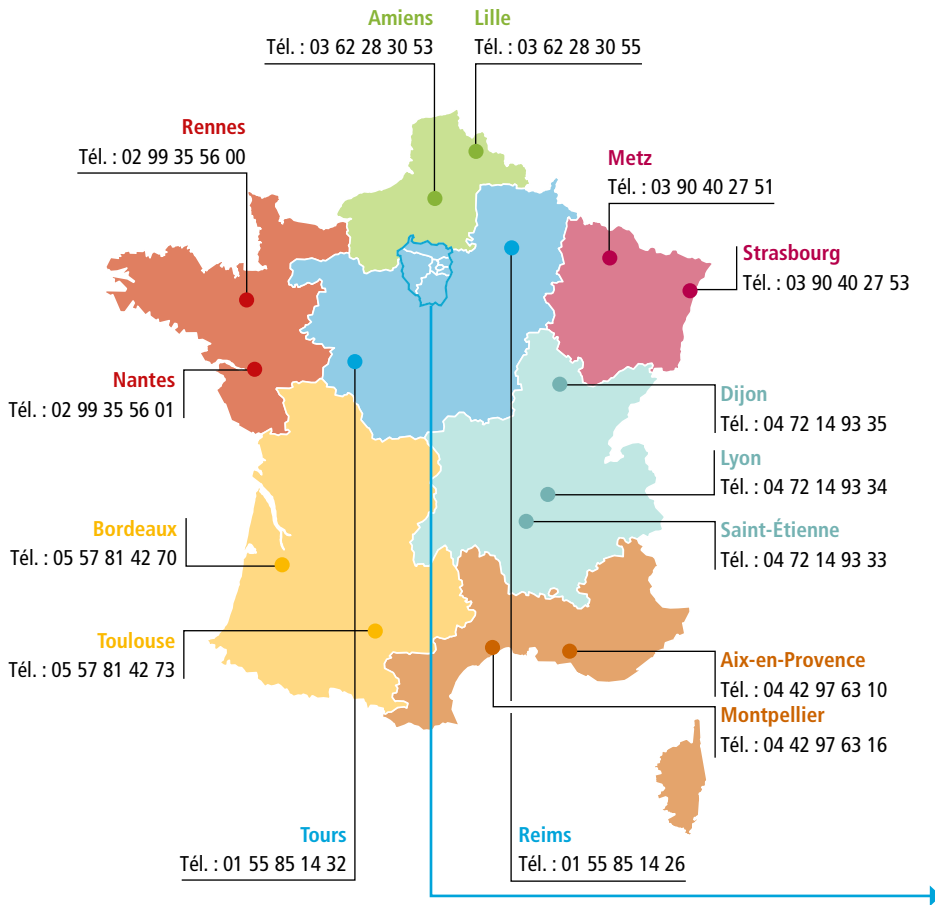
Expliquez...

« Les CQP des Commerces de gros répondent aux besoins spécifiques des entreprises et des salariés du secteur. Ils préparent, de manière opérationnelle, à l'exercice d'un métier de la vente, tel qu'il est pratiqué dans les Commerces de gros (commercial sur site, télévendeur ou commercial itinérant). L'évaluation des compétences a lieu en situation de travail, dans votre contexte professionnel habituel de travail... ».

Argumentez...

« Les CQP des Commerces de gros présentent des avantages majeurs pour les salariés : valoriser les compétences acquises en situation professionnelle, accéder à une certification professionnelle reconnue, obtenir une certification professionnelle sans avoir besoin de suivre un programme de formation lourd, accompagner un projet d'évolution professionnelle, par exemple vers un autre métier de la vente... »

Intergros les relais de proximité



Les membres de la CPNEFP des Commerces de gros

Organisations professionnelles

FEDA : www.feda.fr
FEDIN : fdi.federation@gmail.com
FENSCOPA : www.fenscopa.com
FGME : www.fgme.fr
FNAS : www.fnas.fr
FNCPLA : www.fncpla.org
FND : f.n.d@wanadoo.fr
FGFP : fgfpfrance@aol.com
NAVSA : www.navsa.fr
PRS : ufipa@wanadoo.fr
SNDPCP : www.cgi-cf.com
SNGFGBT : www.cgi-cf.com
SYNDIGEL : www.syndigel.org
UCAPLAST : www.ucaplast.fr
UNCGFL : www.uncgfl.fr
UPCP : upcp@wanadoo.fr
VCI : www.cgi-cf.com
CGI : www.cgi-cf.com

Organisations syndicales de salariés

CFDT : www.cfdt-services.fr
CGT : www.cgt.fr
CSFV CFTC : www.csfv.fr
FEC CGT FO : www.fecfo.fr
FGTA FO : www.fgtafo.fr
FNAA CFE CGC : www.cfecgcagro.com
FNECS CFE CGC : www.fnecs-cfecgc.org



- 1 Paris Tél. : 01 55 85 14 21
- 2 Versailles Tél. : 01 55 85 14 33
- 3 Évry Tél. : 01 55 85 14 27
- 4 Nanterre Tél. : 01 55 85 14 28
- 5 Saint-Denis Tél. : 01 55 85 14 31
- 6 Créteil-Rungis Tél. : 01 55 85 14 23
- 7 Cergy-Pontoise Tél. : 01 55 85 14 38

région parisienne

LES DÉLÉGATIONS INTERGROS

Grand-Nord Parc des Prés Bâtiment L - 1 ^{er} étage 29 rue Denis Papin 59650 Villeneuve d'Ascq Fax : 03 62 28 30 65	Grand-Est 200 avenue de Colmar 67100 Strasbourg Fax : 03 90 40 27 59	Centre-Est Parc Gvio 1 rue des Vergers Hall B 69760 Limonest Fax : 04 26 55 31 80	Méditerranée Espace Wagner Bâtiment B 10 rue du Lieutenant-Parayre 13858 Aix-en-Provence Cedex 3 Fax : 04 42 97 63 15	Grand-Île-de-France 29 promenade Michel-Simon 93160 Noisy-le-Grand Fax : 01 55 85 14 39	Sud-Ouest Immeuble « Porte de Bègles » Bâtiment A, 2 ^e étage 1 quai Wilson 33130 Bègles Fax : 05 24 07 15 40	Grand-Ouest 10 bis avenue Henri-Fréville 35200 Rennes Fax : 02 99 35 56 09
---	--	---	---	--	--	---

www.intergros.com