

Certificat de Qualification
Professionnelle (**CQP**)
Vente itinérante en commerce de gros

VENTE ITINÉRANTE

Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle des commerces de gros (CCN N°3044).

› **Nom et prénom** du candidat

› **Entreprise**

› **Évaluateur** (nom et fonction)

› **Contact** (téléphone et email)

› **Je soussigné(e)**

déclare conformes et sincères les renseignements apportés dans ce dossier

› **Date et signature** de l'évaluateur

› **Cachet** de l'entreprise

[Document à remettre au secrétariat de la CPNEFP]

CGI Campus - 18 rue des Pyramides - 75001 Paris
contact@cgicampus.fr - Tél. : 01 44 55 35 00

Note à l'attention des entreprises

B

GUIDE

L'évaluation des compétences réalisée en entreprise est déterminante pour l'obtention du CQP, au même titre que l'entretien avec le jury final. Le *Guide de l'évaluation en entreprise* qui vous a été fourni par la CPNEFP des commerces de gros en même temps que l'ensemble des autres documents d'évaluation vous fournira l'ensemble des indications utiles pour renseigner ce document.

Il vous précise notamment comment organiser les situations d'évaluation pour évaluer les compétences du candidat en situation professionnelle.

› Pour toute information complémentaire sur cette démarche, vous pouvez vous renseigner auprès du secrétariat de la CPNEFP :

cgi@cgi-cf.com

Tél. : 01 44 55 35 00

Fiche de synthèse : les résultats de l'évaluation en entreprise

	Le candidat a exercé les activités liées au domaine de compétences	Dates de l'évaluation en entreprise	Résultat
Compétence 1 Analyser son environnement et organiser son activité commerciale	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Compétence 2 Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Compétence 3 Apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques à l'activité de l'entreprise	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Compétence 4 Vendre en visite client	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Compétence 5 Traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

Situation 1

Évaluation en entreprise : analyse de l'environnement et organisation de l'activité commerciale

Cette situation d'évaluation est présentée dans le guide B
Guide de l'évaluation en entreprise

B
GUIDE

Compétence 1 : analyser son environnement et organiser son activité commerciale

Critères d'évaluation	Évaluation
Informations recueillies sur l'environnement commercial et l'activité commerciale Capacité à utiliser diverses sources d'informations, à vérifier la fiabilité des informations recueillies, à actualiser régulièrement ses informations, à se documenter sur les offres de la concurrence, ...	/4
Exploitation des informations collectées sur l'environnement commercial : Capacité à synthétiser, analyser et problématiser l'information recueillie, pour en tirer une vision juste et fiable de son environnement commercial, à évaluer de manière pertinente la part de marché potentielle que l'entreprise pourrait occuper sur le secteur.	/4
Exploitation des informations collectées sur l'activité commerciale Capacité à synthétiser, analyser et problématiser l'information recueillie, pour en tirer une vision juste et fiable de ses performances commerciales et de l'efficacité de ses visites, à utiliser les indicateurs de performance et les outils d'analyse de l'activité commerciale mis à disposition par l'entreprise, notamment les indicateurs de performance liés à la gestion de son secteur, à mesurer et expliquer les écarts avec les objectifs commerciaux, à rédiger un rapport d'activité clair et cohérent.	/4
Proposition d'organisation de l'activité commerciale Capacité à proposer une organisation de l'activité commerciale cohérente avec l'analyse des résultats et de l'environnement, à prendre en compte la politique commerciale de l'entreprise dans les propositions formulées ainsi que le potentiel de chaque client, à rechercher une optimisation du temps passé en visite client, à établir des priorités de visite claires et cohérentes, à s'organiser au quotidien en fonction de ces objectifs et priorités tout en optimisant son temps et son matériel professionnel.	/4
Utilisation du système de GRC Capacité à exploiter le système de GRC de l'entreprise en vue de l'analyse de son secteur ou de sa performance commerciale et à renseigner de manière adaptée le fichier clients.	/4
Résultats de l'évaluation	/20

- › Votre avis sur la maîtrise de cette compétence par le candidat :
- La compétence est maîtrisée La compétence n'est pas maîtrisée

- › Vous pouvez noter vos commentaires ci-dessous à l'attention de l'évaluateur externe et du jury final :

Situation 2

Évaluation en entreprise : entretien de vente en visite client

Cette situation d'évaluation est présentée dans le guide B
Guide de l'évaluation en entreprise

B
GUIDE

Compétence 4 : vendre en visite client

Critères d'évaluation	Évaluation
Prise de contact, relances et relations clients et prospects Capacité à assurer un suivi de la relation client et des commandes dans le temps, à utiliser efficacement le téléphone pour obtenir des RDV ou relancer des clients ou des prospects.	/4
Analyse de l'activité du client Capacité à traiter et synthétiser des informations de différentes sources sur l'historique client, le secteur d'activité des clients, à s'informer sur les projets des clients lors des visites, à identifier les acteurs clés du circuit décisionnel (décideurs, prescripteurs, payeurs, ...), à identifier les leviers d'influence chez un client, à obtenir et exploiter des informations sur la solvabilité du client, sur son encours, ses délais de paiement, à collaborer avec les autres services de l'entreprise pour échanger des informations sur les clients, ...	/4
Présentation de l'entreprise et des produits Capacité à mettre en valeur l'entreprise et ses produits au cours des visites, à utiliser efficacement les outils d'aide à la vente, à utiliser des techniques permettant de susciter et maintenir l'attention du client lors des visites et de la présentation de l'entreprise et de ses produits.	/4
Offre commerciale Capacité à concevoir une offre commerciale correspondant aux besoins et au profil du client, à prendre en compte la politique commerciale de l'entreprise dans le chiffrage de l'offre, à chiffrer l'offre (prix, remises, rabais éventuels) avec justesse, à prendre en compte les contraintes liées au fonctionnement de l'entreprise (délais de traitement de commande, de livraison, ...), à calculer et à maîtriser la marge.	/4
Négociation Capacité à conduire la négociation commerciale, à proposer systématiquement une contrepartie à un avantage accordé lors de la négociation.	/4
Résultats de l'évaluation	/20

› Votre avis sur la maîtrise de cette compétence par le candidat :

- La compétence est maîtrisée La compétence n'est pas maîtrisée

› Vous pouvez noter vos commentaires ci-dessous à l'attention de l'évaluateur externe et du jury final :

Situation 3

Évaluation en entreprise : entretien d'évaluation sur le traitement des réclamations

Cette situation d'évaluation est présentée dans le guide B
Guide de l'évaluation en entreprise

B
GUIDE

La Commission Paritaire Nationale de la CCN des Commerces de Gros est composée d'un collège employeurs et d'un collège salariés

Les 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
- › SNDCP : 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

Les 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