

Certificat de Qualification  
Professionnelle (**CQP**)  
**Vente sur site en commerces de gros**

VENTE SUR SITE

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](mailto: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
<b>Compétence 1</b> Organiser un espace de vente	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<b>Compétence 2</b> Découvrir les besoins, argumenter et convaincre pour vendre	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<b>Compétence 3</b> 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
<b>Compétence 4</b> Accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
<b>Compétence 5</b> 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
<b>Compétence 6</b> Traiter les commandes et les livraisons clients	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non		<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

# Situation 1

## Évaluation en entreprise : implantation d'un meuble ou d'un linéaire

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

**B**  
GUIDE



# Situation 2

## Évaluation en entreprise : entretien de vente sur site

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

**B**  
GUIDE





## Compétence 4 : accueillir et évaluer les besoins d'un client dans un espace de vente

Critères d'évaluation	Évaluation
<b>Prise de contact avec le client</b> Capacité à dynamiser le contact avec le client à son arrivée dans le magasin, à l'accueillir positivement, lui signaler qu'on le reconnaît, qu'on prend en compte sa présence même si une file d'attente s'est formée, ...	/4
<b>Analyse des besoins et de l'activité du client</b> Capacité à identifier ou obtenir des informations clés permettant de déceler les besoins du client, à sélectionner parmi les informations qu'il donne et celles qui figurent dans le fichier clients de l'entreprise celles qui pourront servir d'appui pour proposer une offre de produits.	/4
<b>Proposition de produits</b> Capacité à identifier et proposer des produits complémentaires adaptés aux besoins du client, à l'orienter vers les nouveaux produits, à éveiller son intérêt par une présentation appropriée ou une démonstration, à mettre en valeur les promotions présentées dans l'espace de vente.	/4
<b>Négociation et offre commerciale</b> Capacité à conduire la négociation commerciale sur les produits, les prix, les conditions de règlement, les délais, remises et livraisons, à proposer systématiquement une contrepartie à un avantage accordé lors de la négociation, à chiffrer la commande en fonction des quantités demandées, à prendre en compte les règles de l'entreprise dans la négociation, ...	/4
<b>Analyse de la faisabilité de la transaction commerciale</b> Capacité à proposer des solutions alternatives en cas d'indisponibilité des produits demandés, à identifier les informations clés sur la solvabilité du client, à proposer des solutions alternatives en cas de dépassement de l'encours, ...	/4
<b>Résultats de l'évaluation</b>	<b>/20</b>

- › 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



# Situation 4

## **Évaluation en entreprise : traitement des commandes et des livraisons clients**

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

### Les organisations syndicales de salariés

- › CFDT : [www.cfdt-services.fr](http://www.cfdt-services.fr)
- › CGT : [www.cgt.fr](http://www.cgt.fr)
- › CSFV CFTC : [www.csfv.fr](http://www.csfv.fr)
- › FEC CGT FO : [www.fecfo.fr](http://www.fecfo.fr)
- › FGTA FO : [www.fgtafo.fr](http://www.fgtafo.fr)
- › FNAA CFE CGC : [www.cfecgcagro.com](http://www.cfecgcagro.com)
- › FNECS CFE CGC : [www.fnecs-cfecgc.org](http://www.fnecs-cfecgc.org)