



## CQP Vendeur en matériels agricoles

CPNE

**Convention Collective Nationale des entreprises de la maintenance, distribution et location de matériels :**

- Agricoles,
- De travaux publics, de bâtiment et de manutention
- De motoculture de plaisance et activités connexes

**SDLM**

CQP  
inscrit  
au RNCP

### Objectif

Être capable, en tant que professionnel de la vente :

- de conseiller efficacement le client et prospects sur l'ensemble des produits commercialisés par leur entreprise tant sur le plan technique, économique et financier;
- de développer un portefeuille de clients sur un secteur géographique ou un marché et analyser leurs besoins et leurs activités ;

### Public concerné

- Jeunes de moins de 26 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
- Salariés (CPF, période de professionnalisation...)
- Accès par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)

### Cycle de formation

- Référentiel modulaire (6 compétences réparties en 3 blocs de compétences)
- Durée maximale de la formation (pour les 6 compétences) : 450 h

### Organisme formateur

Agrimedia - Bergerac (24) - tél. : 05 53 61 65 88

## Niveau requis

- Etre titulaire d'une certification de niveau IV ou plus (baccalauréat ou plus),
- Sans diplôme, sous réserve de posséder une expérience professionnelle significative.

## Classification convention collective à l'issue de la formation

B20 pendant 6 mois puis B30, niveau IV

## Référentiel de compétences

### BLOC 1 : ORGANISATION COMMERCIALE

- **Compétence 1** – Elaborer un plan de développement de l'activité commerciale
- **Compétence 2** – Préparer et suivre les visites des utilisateurs de matériels agricoles en assurant la traçabilité de ses activités

### BLOC 2 : CONSEIL TECHNIQUE ET MISE EN VALEUR DES PRODUITS

- **Compétence 3** – Conseiller techniquement les clients sur les matériels et équipements agricoles
- **Compétence 4** – Mettre en valeur un matériel agricole en utilisant les moyens adaptés

### BLOC 3 : VENTE ET RELATION CLIENTS

- **Compétence 5** – Conduire les entretiens, négocier avec les clients et assurer le suivi
- **Compétence 6** – Concevoir une offre commerciale adaptée aux besoins d'un utilisateur de matériels agricoles

## Evaluation

Evaluation en organisme de formation et en entreprise.

Validation par un jury paritaire qui délivre totalement ou partiellement le CQP

Blocs de compétence	Evaluation en OF	Evaluation en entreprise	Jury final
<b>Bloc 1 : organisation commerciale</b>	<b>Compétence 1</b>		<b>Préparation d'un mémoire :</b>  - Présentation générale de l'entreprise -Analyse de l'existant (analyse externe et analyse interne) - élaboration d'une stratégie commerciale (plan d'actions commerciales)
	Réalisation d'une analyse stratégique et d'un plan d'actions commerciale	Analyse régulière de son secteur, de son portefeuille et de ses résultats. Elaboration de plans d'actions commerciales	
	<b>Compétence 2</b>		
	Etude de cas « techniques commerciales » 2h  Réalisation d'un mailing commercial et d'une note de synthèse 3h	Echange avec le candidat lors de la préparation des visites, avant son départ et lors de son retour.	
<b>Bloc 2 : Conseil technique et mise en valeur des produits</b>	<b>Compétence 3</b>		<b>Entretien avec le jury (45 minutes)</b>  20 minutes de présentation 40 minutes de question
	Deux mises en situation d'entretien de vente et de négociation commerciale 1 h	Analyse des différentes situations de conseil, point sur les informations collectées auprès du client, vérification de la pertinence des conseils techniques donnés au client.	
	<b>Compétence 4</b>		
	Etude de cas « démonstration de matériel agricole » 2h	Observation du candidat lors de la présentation et de la démonstration de matériels. Point avec le candidat	
<b>Bloc 3 : vente et relation clients</b>	<b>Compétence 5</b>		
	Deux mises en situation d'entretien de vente et de négociation commerciale 1 h	Observation du candidat lors de ses entretiens de ventes et négociations commerciales. Point avec le candidat	
	<b>Compétence 6</b>		
	Réalisation d'un bon de commande 1h	Analyse des offres commerciales élaborées par le candidat	