

# VENDEUR CONSEIL en Négocier des Matériaux de Construction

Le **vendeur conseil** en négoce de matériaux de construction est un spécialiste du bâtiment. Il s'adresse à des professionnels du BTP exigeants en matière de connaissances techniques produits, qui attendent un conseil qui leur facilite la mise en œuvre. Il peut également s'adresser aux particuliers et aux clients des entreprises du bâtiment, en recherche de conseils techniques. Il agit sous la responsabilité du chef d'agence ou du délégué. Il tient compte des attentes et des contraintes du client pour lui apporter un conseil adapté et établit une relation agréable et de confiance, pour mener à bien la vente et la fidélisation de son client.

## Objectifs

- Maîtriser la technique du bâtiment pour apporter un conseil efficace au client
- Etablir une relation de confiance et conduire un entretien de vente
- Travailler en équipe pour garantir le suivi des stocks et livraisons
- Valider le CQP « Vendeur Conseil en Négocier des Matériaux de Construction » (niv.4) RNCP 37281 échéance 25-01-2028

## Phase 1

### **Le secteur du Bâtiment et du Négocier (4 jours)**

- Le marché et les acteurs du bâtiment
- La place du Négocier et la stratégie de l'enseigne
- Notions réglementaires (RE2020, réno énergétique, sismique, sécurité, etc.)

## Phase 2

### **Les connaissances techniques du bâtiment pour un conseil adapté au client (14 jours)**

- La Technologie du bâtiment et connaissance des matériaux, produits associés
- La Lecture des plans
- Les notions de métré pour le calcul des quantités
- Les notions d'étude de prix dans les calculs commerciaux
- la synthèse technique et de mise en œuvre produits et l'alerte sur les risques d'un non-respect des règles

### ➤ **Validation des acquis (4 jours)**

## Phase 3

### **La relation client et la conduite de l'entretien de vente (16 jours)**

- Les bases de la communication écrite et verbale dans la relation commerciale
- Les fondamentaux pour une relation de confiance
- Les principes généraux de la négociation
- La relation Négocier-vente
- la conduite d'un entretien de vente
- La prises de notes en situation de face à face client
- Répondre aux besoins du client en vente comptoir
- La réponse à l'objection et à la réclamation

## Phase 4

### **La coordination d'équipe et le suivi des stocks (6 jours)**

- consultation des stocks et évaluation des délais d'apport
- Transmissions des informations pertinentes aux différents services de l'entreprise dans le respects de la hiérarchie et de l'organisation fonctionnelle de l'entreprise : clients, projets, caractéristiques, contraintes de la commercialisation

# Approche pédagogique

Notre pédagogie est **conçue et animée par des professionnels** de la formation continue et du bâtiment. Une grande partie des connaissances sont acquises par **la pratique et la mise en situation**, en salle et/ou en atelier.

## Public concerné

**Nouvel embauché en alternance dans l'entreprise** : Il met en pratique les acquis de la formation dans l'entreprise. Dès les premières semaines de formation, il met en pratique des compétences acquises en formation.

**Professionnel en poste** : En évolution interne, il suit un parcours pour se perfectionner.

**Demandeur d'emploi** : évolution ou reconversion

## Conditions d'accès

**Prérequis** : niv 3 ou expérience bâtiment ou négoce de 1 an min.

**Procédures d'accès** : Entretien individuel, analyse : cv, parcours professionnel, motivation, projet et objectifs du candidat. Cet entretien se fait sur rdv au plus tard une semaine avant la formation.

**Des tests de contrôle des connaissances** réalisés pour les candidats non titulaires du niv.3 ou pour lesquels nous aurions détecté un risque de lacunes en mathématiques ou français.

## Validation des Acquis / passage de la certification

### Valider un CQP de « *Vendeur Conseil en Négoce de Matériaux de Construction* » (Niveau 4)

Le CQP « Vendeur Conseil » est composé de **3 blocs de compétences**. Le parcours de formation peut être défini pour viser le CQP ou, un à plusieurs blocs de compétences spécifiques selon les objectifs de l'entreprise et du candidat.

#### • **Tests individuels écrits (7 heures)**

Ces évaluations concernent les blocs de compétences 1 et 3

#### • **Mises en situation individuelles orales (entretiens de 15 à 30 minutes)**

Les stagiaires sont évalués sur des entretiens :

- Sans rendu écrit
- Avec production écrite postérieure
- Avec production écrite antérieure

Ces évaluations par mises en situations concernent les 3 blocs de compétences du CQP.

#### • **Livret de compétences**

Un livret est complété par l'entreprise d'accueil

#### • **Décision / obtention refus**

L'ensemble des résultats d'évaluation est étudié par un Jury de certification paritaire qui décide de l'obtention de la certification totale, partielle ou du refus.

## **Personnes en situation d'handicap**

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap.



**Taux moyen de réussite** : Nouveau CQP pas de statistique à ce jour 

**Débouchés** : vendeur conseil, vendeur magasinier, commercial sédentaire, conseiller

**Durée** : 44 jours ( 308 heures)- **Alternance** : 2 jours / semaine, une semaine sur 2 – certifiant niveau 4

**Lieux** : Saint-Nazaire (44)

**Financement** : Contrat de professionnalisation, plan de développement des compétences, CPF, CPF transition, Constructys, OPCO de branche autres, autres dispositifs (pôle emploi, région, Agefiph, etc.) nous consulter

**Tarifs** : [Nous consulter](#)

MAJ 02 05 2025