

## Certificat de Qualification Professionnelle

Le CQP est une certification créée par les professionnels de la Branche des Services de l'Automobile. Il est reconnu par la Convention Collective des Services de l'Automobile. Il prépare à un métier spécifique du secteur. **93% des jeunes** qui obtiennent un CQP sont embauchés à l'issue de leur formation.

### Vendeur Itinérant en Pièces de Rechange et Accessoires



Autonome et organisé, vous avez la fibre commerciale et vous aimez le travail de terrain. Être vendeur itinérant en pièces de rechange et accessoires, c'est contribuer à l'activité de développement commercial et de fidélisation auprès d'une clientèle de professionnels pour un constructeur ou un réseau de distribution.

#### Formation

##### ► Objectifs

Le but de cette formation est de préparer les salariés en formation aux techniques professionnelles qui leur permettront :

- de réaliser la commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise auprès d'une clientèle de réparateurs, sociétés ou administrations,
- de gérer et organiser leurs activités.

##### ► Durée et domaines d'enseignement

La formation dure **14 mois**, dont **535 h** en centre de formation.

- Vente itinérante : 70 h
- Cycle de vente : 154 h
- Recherche de références et prise de commande : 14 h
- Technologie des P.R.A. : 98 h
- Promotion des ventes : 35 h
- Traitement administratif et commercial : 63 h
- Environnement professionnel : 21 h

**Dossier professionnel : 49 h**

**Épreuves pratiques : 28 h**

**Examen final : 3 h**

Validation du CQP par des évaluations en cours de formation et par un examen final.

#### Recrutement

##### ► En priorité dans le cadre du contrat de professionnalisation.

Jeunes, âgés de 16 à 25 ans de niveau seconde ou première de l'enseignement général, sans exclure les personnes titulaires ou de niveau :

- CAP « Vendeur - Magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles »,
- CAP « Employé de vente spécialisé » option C : service à la clientèle,
- BEP « Vente Action marchande »,
- BAC Professionnel « Vente » préparé sous statut scolaire,

sous réserve de la réussite à des tests d'aptitude et de motivation.

La formation se déroule soit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation à durée déterminée de 14 mois (période d'essai incluse) soit dans le cadre des autres dispositifs de la formation continue (selon les conditions d'entrée et de déroulement identiques à celles exigées dans le cadre du contrat de professionnalisation).



## Le contrat de professionnalisation : une formation en alternance

### ▷ L'entreprise d'accueil doit :

**réaliser nécessairement** et a minima de manière hebdomadaire les activités de commercialisation de P.R.A. en vente itinérante.

### ▷ Les avantages du contrat de professionnalisation :

- exonération des charges patronales selon les dispositions légales en vigueur et selon l'âge du salarié,
- prise en charge totale ou partielle du coût de la formation,
- aucune influence sur l'effectif de l'entreprise.

### ▷ Salaire (sous réserve de l'évolution de la réglementation)

**Le montant du salaire varie en fonction de l'âge du bénéficiaire et du niveau de formation. Le salaire minimum perçu par le jeune correspond à un pourcentage du SMIC.**

Bénéficiaires	Droit général	Au moins titulaires d'un diplôme (Bac Pro) ou titre professionnel de niveau IV
	% du SMIC	
Moins de 21 ans	55 %	65 %
De 21 à moins de 26 ans	70 %	80 %
26 ans et plus	100 % (sans être inférieur à 85 % du salaire minimum conventionnel)	

### ▷ Primes (sous réserve de l'évolution de la réglementation)

Dans la Branche des Services de l'Automobile, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, une **prime de réussite** est versée par l'employeur au salarié, à l'issue du contrat et dès l'obtention de la certification. L'obtention de ce CQP ouvre droit à une prime de 250 % de la rémunération brute mensuelle.

Une **prime d'intégration**, prévue par la Convention Collective des Services de l'Automobile, est versée au salarié ayant obtenu cette certification, à l'issue du 12<sup>e</sup> mois suivant son embauche en CDI par l'entreprise formatrice. Elle correspond à 50 % de la rémunération mensuelle brute.

## Reconnaissance du CQP par la Convention Collective des Services de l'Automobile

### ▷ Classement de la qualification :

Échelon correspondant au contenu principal de la qualification « Vendeur Itinérant en P.R.A »  
Fiche RNQSA « D.9.2 » échelon 9.

### Renseignements auprès de votre Délégation Régionale ANFA :

- Aquitaine, Poitou-Charentes : 05.56.85.44.66
- Auvergne, Limousin : 04.69.16.78.40
- Bretagne, Pays-de-la-Loire : 02.72.01.42.50
- Centre, Basse-Normandie, Haute-Normandie : 02.72.01.42.20
- Franche-Comté, Bourgogne : 03.69.32.23.20
- Île-de-France : 01.41.14.13.07
- Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées : 04.83.07.10.20
- Lorraine, Alsace, Champagne-Ardenne : 03.69.32.23.10
- Picardie, Nord-Pas-de-Calais : 03.61.32.14.40
- Provence-Alpes-Côte d'Azur, Corse : 04.83.07.10.00
- Rhône-Alpes : 04.72.01.43.93

