



Certificateur

• Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) de la branche de l'horlogerie - Fédération de l'horlogerie

Date d'échéance de l'enregistrement :

• 07-08-2023

Public

• Jeunes - Salariés - Intérimaires - Demandeurs d'emploi

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités réalisées par les titulaires du certificat s'articulent autour de deux domaines d'activités professionnelles :

Vente B TO C

- Accueil des clients sur un point de vente en horlogerie haut de gamme
- Traitement des demandes clients en horlogerie haut de gamme
- Mise en valeur des produits et suivi des stocks du point de vente
- Gestion administrative et financière du point de vente

Vente B TO B

- Développement et organisation de l'activité commerciale
- Suivi de l'activité commerciale
- Réalisation d'actions commerciales en direction de clients et de prospects

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc de compétences relatif à l'accueil des clients sur un point de vente en horlogerie haut de gamme

Compétence 1 : accueillir un client dans un espace de vente en horlogerie haut de gamme

Compétence 2 : adapter l'accueil à une clientèle internationale

Compétence 3 : évaluer les attentes d'un client en horlogerie haut de gamme

Bloc de compétences relatif au traitement des demandes clients en horlogerie haut de gamme

Compétence 4 : découvrir les besoins d'un client

Compétence 5 : proposer un ou plusieurs produits, argumenter et conclure la vente

Compétence 6 : apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques

N° de fiche

RNCP31387

Nomenclature du niveau de qualification

Sans niveau - le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé

Code(s) NSF

251w : Mécanique générale et de précision (commercialisation)

Code(s) ROME

D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne / D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Compétence 7 : traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

Bloc de compétences relatif à la mise en valeur des produits et suivi des stocks du point de vente

Compétence 8 : organiser un espace de vente en horlogerie haut de gamme

Compétence 9 : contribuer à la gestion des stocks

Bloc de compétences relatif à la gestion administrative et financière du point de vente

Compétence 10 : traiter les commandes et livraisons des clients

Bloc de compétences relatif au développement et à l'organisation de l'activité commerciale

Compétence 11 : analyser son environnement commercial

Compétence 12 : définir un plan d'action destiné aux professionnels en respectant la politique commerciale de l'entreprise

Bloc de compétences relatif au suivi de l'activité commerciale

Compétence 13 : mesurer la performance de son activité commerciale

Compétence 14 : améliorer la performance commerciale

Bloc de compétences relatif à la réalisation d'actions commerciales en direction de clients et de prospects

Compétence 15 : analyser les caractéristiques et les besoins d'un client pour concevoir une offre commerciale adaptée

Compétence 16 : concevoir une offre commerciale adaptée

État

Inactive

BRANCHE

Horlogerie

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le B to C

Le secteur de l'horlogerie-bijouterie compte plus de 3 000 entreprises employant 19 000 salariés.

Ces entreprises se répartissent en deux types d'activités : le commerce de détail d'horlogerie-bijouterie (81 % des activités de la branche) et le commerce de détail spécialisé en horlogerie.

Le secteur se compose en majorité de petites entreprises, 94% ayant moins de 10 salariés.

Les entreprises de 50 salariés et plus représentent 0,7 % des entreprises de la branche et emploient 40 % des salariés.

Les entreprises de la branche regroupent près de 5000 magasins. Les régions Ile de France, PACA et Rhône Alpes concentrent le plus grand nombre d'entreprises. Ces régions sont également celles qui concentrent la part la plus importante des effectifs salariés.

Un magasin sur 3 est situé en centre commercial, et près d'un magasin sur deux compte moins de 5 salariés.

Le B to B

En 2015, la branche horlogerie rassemblait 1406 salariés au sein de 128 entreprises. La Branche se compose essentiellement d'entreprises de moins de

10 salariés (82 %). 50 % des effectifs de la Branche sont concentrés dans les entreprises de 50 salariés et plus.

Le secteur est en très large majorité composé d'entreprises importatrices, représentées au sein de la Fédération de l'Horlogerie :

- Filiales françaises de groupes étrangers (Suisse, Japon, etc.) qui organisent l'importation, la vente aux détaillants et éventuellement le service après-vente (SAV), essentiellement des PME de 50 à 250 salariés,
- Des entreprises indépendantes importateurs d'une ou plusieurs marques d'horlogerie ne gérant ni la fabrication, ni la réparation,
- Des entreprises indépendantes de commerce de gros d'articles d'horlogerie, dont les fournisseuristes.

Types d'emplois accessibles