- Bijouterie, joaillerie, orfèvrerie et horlogerie

Vendeur spécialisé en horlogerie haut de gamme



CQP

DATE DE FIN D'ENREGISTREMENT
07/08/2023

N° DE FICHE
RNCP31387

Missions

Les activités réalisées par les titulaires du certificat s'articulent autour de deux domaines d'activités professionnelles : Vente B TO C et Vente B TO B

Activités

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

Métiers liés

- Vendeur / vendeuse
- Vendeur / vendeuse spécialisé(e)
- Conseiller / conseillère clientèle
- Conseiller / conseillère de vente luxe
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable commercial(e)
- Commercial(e) Itinérant(e)
- Commercial(e) B to B
- Commerciale(e) Entreprise
- VRP
- Vendeur / vendeuse itinérant(e)

CERTIFICATEURS

Confederation nationale hbjo (CNHBJO)
CPNEF de l'horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie

CONVENTION COLLECTIVE

IDCC 1044 : Convention collective nationale de l'horlogerie (annexée à la convention collective nationale de la bijouterie, joaillerie, orfèvrerie et des activités qui s'y rattachent 0567)

PUBLIC(S)

- Salarié(e)s
- Demandeurs d'emploi
- Publics éligible au contrat de professionnalisation

ACCÈS

- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- Par expérience (VAE) uniquement si fiche active au RNCP

BC01 - Développement et organisation de l'activité commerciale

- analyser son environnement commercial
- définir un plan d'action destiné aux professionnels en respectant la politique commerciale de l'entreprise

BC02 - Gestion administrative et financière du point de vente

- traiter les commandes et livraisons des clients

BC03 - Accueil des clients sur un point de vente en horlogerie haut de gamme

- accueillir un client dans un espace de vente en horlogerie haut de gamme
- adapter l'accueil à une clientèle internationale
- évaluer les attentes d'un client en horlogerie haut de gamme

BC04 - Traitement des demandes clients en horlogerie haut de gamme

- découvrir les besoins d'un client
- proposer un ou plusieurs produits, argumenter et conclure la vente
- apporter un conseil technique sur les produits et les services spécifiques
- traiter les réclamations dans le respect de la relation commerciale

BC05 - Mise en valeur des produits et suivi des stocks du point de vente

- organiser un espace de vente en horlogerie haut de gamme
- contribuer à la gestion des stocks

BC06 - Suivi de l'activité commerciale

- mesurer la performance de son activité commerciale
- améliorer la performance commerciale

BC07 - Réalisation d'actions commerciales en direction de clients et de prospects

- analyser les caractéristiques et les besoins d'un client pour concevoir une offre commerciale adaptée
- concevoir une offre commerciale adaptée

Modalités d'évaluation

Rédaction et présentation d'un dossier professionnel, entretien avec un jury
Analyse de cas
Mise en situation professionnelle reconstituée, entretien avec un jury
Observation en entreprise
TOEIC ou autre certification attestant d'un même niveau de maîtrise de langue étrangère

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

https://www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/right-files/export/4835