

**MÉCANICIEN DE MAINTENANCE AUTOMOBILE**  
**MECANICIEN DE MAINTENANCE VÉHICULES UTILITAIRES ET INDUSTRIELS**  
**MECANICIEN DE MAINTENANCE MOTOCYCLES**

**1/ Dénominations de la qualification (selon le cas) :**

Mécanicien de maintenance automobile  
 Mécanicien de maintenance véhicules utilitaires et industriels  
 Mécanicien de maintenance motocycles

**2/ Objet de la qualification :**

Réalisation d'activités :

Cas des V.P. et motocycles

. de maintenance des véhicules.

Cas des véhicules utilitaires et industriels

. de maintenance des véhicules et équipements.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités techniques :

- Réalisation de l'ensemble des interventions de maintenance préventive et corrective relevant de l'entretien courant et/ou périodique des véhicules. Les opérations de maintenance mentionnées ci-dessus sont réalisées dans le cadre de procédures prédéfinies. Elles peuvent être réglementées et nécessiter l'utilisation d'équipements adaptés.
- Pose d'accessoires sur véhicules pré-équipés.

B - Organisation et gestion de la maintenance :

B.1 - Organisation de la maintenance :

- Utilisation de la documentation technique ;
- Agencement et entretien du poste de travail / de l'outillage ;
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

B.2 - Gestion de la maintenance

- Établissement de tout document d'atelier utile.

C - Particularités véhicules industriels et motocycles :

Véhicules utilitaires et industriels :

- Préparation des véhicules aux contrôles périodiques (par utilisation de check list) ;
- Entretien d'équipements spécifiques (hayons / malaxeurs / grues de manutention,...).

Secteur motocycles :

- Assemblage, réglage, contrôle et essai de motocycles neufs, visant la préparation à la route ;
- Contrôle et essai des V.O. ;
- Pose d'accessoires sur véhicules prééquipés ou non.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Réalisation d'interventions d'un premier niveau de complexité portant sur :
  - . le groupe motopropulseur et organes périphériques,
  - . les éléments de liaison au sol,
  - . les éléments de sécurité et de confort.
- Conseils d'utilisation à la clientèle ;
- Vente additionnelle de produits et services.

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3
- Échelons majorés accessibles : 4 / 5
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la maintenance automobile (VP, VUI ou motocycles selon le cas) :
  - . CAP maintenance des véhicules, option A : voitures particulières ou B : véhicules de transport routier ou C : motocycles,
  - . Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : **mécanicien réparateur** de véhicules industriels,
  - . ~~Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : mécanicien(ne) réparateur(trice) de véhicules industriels.~~
  - . Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : mécanicien(ne) de maintenance automobile,
  - . Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : mécanicien(ne) automobile,
  - . CQP mécanicien de maintenance automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34334),
  - . CQP mécanicien de maintenance motocycles,
  - . CQP mécanicien de maintenance véhicules utilitaires et industriels.
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . mécanicien spécialiste automobile / mécanicien spécialiste motocycle / mécanicien spécialiste VUI (fiche A.6.1),
  - . opérateur spécialiste service rapide (fiche A.6.3).
- Transversale :
  - . Voir Panorama

W SB  
 VW

FS y AD  
 JTT M

OPÉRATEUR VITRAGE**1/ Dénomination de la qualification :**

Opérateur vitrage

**2/ Objet de la qualification :**

L'opérateur vitrage assure le remplacement et les réparations de vitrages sur tous types de véhicules.

**3/ Contenu de la qualification :****A - Activités techniques :**

- Réalisation de l'ensemble des interventions courantes de réparation et de remplacement de vitrages telles que la dépose et pose de pare-brise à joint ou collés, le démontage et remontage de vitres latérales / lunettes arrière, toit panoramique, et autres vitrages, la réparation de tous types de pare-brise, le démontage / remontage / réglage des optiques de phares et le cas échéant leur rénovation, ainsi que le gravage de vitrages, la pose de protection de dépannage, le nettoyage des bris de verre dans le véhicule.
- Les opérations de réparation et de remplacement de vitrages mentionnées ci-dessus sont réalisées dans le cadre de procédures prédéfinies. Elles peuvent être réglementées et nécessiter l'utilisation d'équipements adaptés.

Remplacement et réglages d'accessoires liés au vitrage et/ou à la signalisation des véhicules.

**B - Activités de service :**

- Activités en relation avec l'organisation des interventions :
  - . utilisation de la documentation technique,
  - . agencement et entretien du poste de travail, de l'outillage et des équipements,
  - . application des procédures qualité et sécurité des personnes et des biens, en vigueur dans l'entreprise.
- Activités en relation avec la gestion des interventions :
  - . accueil et conseil de la clientèle,
  - . établissement de tous documents utiles,
  - . vente additionnelle en lien avec l'intervention.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Participation à la gestion des stocks,
- Interventions à l'extérieur par le biais d'unités mobiles,
- Encaissement.

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3
- Échelons majorés accessibles : 4 / 5
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes :
  - . CQP opérateur vitrage (enregistré au RNCP sous le n° 36223-34265),
  - . Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : carrossier réparateur,
  - . CAP réparation des carrosseries.
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Transversale :  
Voir Panorama

SB  
v n

h  
B  
JT  
h

## OPÉRATEUR DE VÉRIFICATION DES DISPOSITIFS EMBARQUÉS RÉGLEMENTÉS SUR VUI (CHRONOTACHYGRAPHE, ÉTHYLOTEST ANTI-DÉMARRAGE)

## OPÉRATEUR DE VÉRIFICATION DES DISPOSITIFS EMBARQUÉS RÉGLEMENTÉS SUR VL (ÉTHYLOTEST ANTI-DÉMARRAGE JUDICIAIRE, TAXIMÈTRE)

### 1/ Dénominations de la qualification (selon le cas) :

Opérateur de vérification des dispositifs embarqués réglementés sur VUI (chronotachygraphe, éthylotest anti-démarrage)  
Opérateur de vérification des dispositifs embarqués réglementés sur VL (éthylotest anti-démarrage judiciaire, taximètre)

### 2/ Objet de la qualification :

L'opérateur travaille sous le contrôle réglementaire du Correspondant du Responsable Technique et de la Sécurité (CRTS) ou du Responsable Technique et de la Sécurité (RTS), dans un environnement sécurisé et contrôlé.

#### Cas des véhicules utilitaires et industriels

- Réalisation des inspections périodiques et autres interventions sur les appareils numériques embarqués (chronotachygraphe, éthylotest anti-démarrage (EAD) pour les cars).

#### Cas des véhicules légers

- Réalisation des inspections périodiques et autres interventions sur les appareils numériques embarqués (taximètre, EAD judiciaire).

L'ensemble de ces activités est réalisé conformément à la réglementation en vigueur, notamment celles relatives à la sécurité, et dans le cadre des procédures prédéfinies d'un système qualité.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités techniques réglementées :

Les opérations d'inspection et de remplacement sur dispositifs embarqués sont réalisées sous la responsabilité du CRTS ou du RTS.

- Réalisation des inspections périodiques : vérifications réglementaires, essais techniques, étalonnage/mise à jour,
- Application des procédures techniques et renseignement des formulaires du système qualité sur supports papier ou numériques,
- Analyse du bon fonctionnement du dispositif embarqué selon les procédures du système qualité, et recherche de dysfonctionnement le cas échéant,
- Remplacement des composants défectueux du dispositif embarqué (unité, câble, capteur),
- Traçabilité de la vérification par apposition de la signature de l'opérateur, et pose de la plaquette de conformité et des scellements.

B - Organisation et gestion réglementées de l'intervention :

L'organisation et la gestion de l'intervention se font en relation étroite avec le CRTS et le RTS de l'organisme agréé.

B.1 - Organisation des interventions :

- Entretien du poste de travail, des équipements, matériels et outils de contrôle, en conformité avec le système qualité,
- Utilisation de la documentation technique et réglementaire, si nécessaire.

B.2 - Gestion réglementaire des interventions :

- Établissement et transmission des documents réglementaires,
- Signalement des anomalies et proposition d'actions correctives ou préventives selon les procédures du système qualité,
- Traçabilité réglementaire des interventions : tenue d'un registre, archivage des fiches d'interventions, ...

C - Particularités véhicules industriels et automobiles :

#### Véhicules utilitaires et industriels :

- Réalisation des opérations d'inspection et de remplacement sur les chronotachygraphes présents dans les véhicules de transport routier et ceux transportant des personnes, ainsi que sur les EAD,
- Application des réglementations spécifiques qui régissent la vérification du chronotachygraphe et de l'EAD.

#### Véhicules légers :

- Réalisation des opérations d'inspection et de remplacement sur les taximètres et sur les EAD,
- Application des réglementations spécifiques qui régissent la vérification du taximètre et de l'EAD installé à la suite d'une décision de justice.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Appui technique concernant les procédures qualité auprès des opérateurs homologues,
- Contribution à la mise en œuvre de la qualité : organisation du plan de suivi des outillages référencés et de leur contrôle en lien avec son référent qualité, mise à jour de l'ensemble des documents du système qualité consultables dans le centre,
- Installation d'un EAD judiciaire,
- Vérifications générales périodiques des appareils de levage (hayon, chariot, grue, ...),
- Installation de modules de remontée et de sauvegarde d'informations (données véhicules, données chauffeur, géolocalisation),
- Accueil et information de la clientèle dans le respect des règles de discrétion et d'impartialité.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3. Après obtention du CQP et au plus tard après 12 mois de pratique des fonctions mentionnées dans la présente fiche, échelon 6.
- Échelons majorés accessibles : 4 / 5 / 7 / 8
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application des critères valorisant (art.3.02d) de la convention collective.

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention de la certification suivante :
  - ~~CQP opérateur de vérification des dispositifs embarqués réglementés (à créer)~~
  - . CQP opérateur de vérification des dispositifs embarqués (chronotachygraphe, éthylotest anti-démarrage, taximètre),
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
- Transversale :
- Voir Panorama

W SB W

B

FS  
JTT  
PF

## OPÉRATEUR VITRAGE CONFIRMÉ

### 1/ Dénomination de la qualification :

Opérateur vitrage confirmé

### 2/ Objet de la qualification :

L'opérateur vitrage confirmé assure le remplacement et les réparations courantes et complexes de vitrages sur tous types de véhicules en centre et en mobile.

### 3/ Contenu de la qualification :

#### A - Activités techniques :

- Réalisation de l'ensemble des interventions courantes et complexes de réparation et de remplacement de vitrages telles que la dépose et pose de pare-brises à joint ou collés, le démontage et remontage de vitres latérales / lunettes arrière, toit panoramique, et autres vitrages, la réparation de tous types de pare-brise, le démontage / remontage / réglage des optiques de phares et le cas échéant leur rénovation, ainsi que le gravage de vitrages, la pose de protection de dépannage, le nettoyage des bris de verre dans le véhicule en toute autonomie en centre et en extérieur.
- Les opérations de réparation et de remplacement de vitrages mentionnées ci-dessus sont réalisées dans le cadre de procédures prédéfinies. Elles peuvent être réglementées et nécessiter l'utilisation d'équipements adaptés.

Remplacement et réglages d'accessoires liés au vitrage et/ou à la signalisation des véhicules.

Opérations courantes et complexes de dépose et repose d'équipement électronique de sécurité et de confort liés au vitrage.

Utilisation d'outil de diagnostic pour la remise en conformité des équipements de confort liés au vitrage.

Utilisation d'outil de diagnostic pour la remise en conformité des équipements de sécurité liés au vitrage sous l'autorité du responsable

#### B - Activités de service :

- Activités en relation avec l'organisation des interventions :
  - . utilisation de la documentation technique,
  - . agencement et entretien du poste de travail, de l'outillage et des équipements,
  - . agencement et équipement du véhicule de service pour l'intervention en mobile,
  - . gestion des paramètres de travail en extérieur, report de rendez-vous sécurisation du périmètre de travail, gestion des déchets,
  - . application des procédures qualité et sécurité des personnes et des biens, en vigueur dans l'entreprise,
  - . organisation, sous la responsabilité de son supérieur hiérarchique, de sa journée de travail.
- Activités en relation avec la gestion des interventions :
  - . accueil et conseil de la clientèle en entreprise et chez le client,
  - . établissement de tous documents utiles,
  - . établissement de devis, d'ordre de réparation,
  - . vente additionnelle en lien avec l'intervention,
  - . participation en soutien à la gestion des stocks,
  - . émission de la facturation,
  - . le cas échéant, encaissement pour les interventions en mobile.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Activités liées à la gestion de l'intervention :
  - . appui technique aux salariés de l'atelier
  - . tutorat de jeunes en formation alternée,

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 9
- Échelons majorés accessibles : 10/11
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention de la certification suivante :
  - . ~~CQP opérateur vitrage confirmé (enregistré au RNCP sous le n° 34263, sous l'intitulé « CQP technicien vitrage »).~~
  - . **CQP technicien vitrage,**
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Transversale :  
Voir Panorama

*Handwritten initials: SB*

*Handwritten initials: UW*

*Handwritten initials: G, AF, JOT, K*

## CONSEILLER TECHNIQUE EXPERT CYCLES

### 1/ Dénomination de la qualification :

Conseiller technique expert cycles

### 2/ Objet de la qualification :

Réalisation d'activités de maintenance, de commercialisation des cycles produits et accessoires, et montage de vélos personnalisés.  
Le conseiller technique expert cycles assure la fonction de référent technique du magasin et de l'atelier cycles et à ce titre, il effectue une mission d'appui et de formation technique.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités techniques et commerciales :

A.1 - Activités techniques :

- Réalisation de l'ensemble des interventions de maintenance préventive et corrective relevant de l'entretien courant et périodique des cycles.  
Les opérations de maintenance mentionnées ci-dessus sont réalisées dans le cadre de procédures prédéfinies. Elles peuvent nécessiter l'utilisation d'appareils adaptés,
- Diagnostic et maintenance des vélos à assistance électrique (VAE),
- Définition du produit :
  - . choix du cadre, des éléments du groupe et de la périphérie,
- Assemblage et réglage des cycles neufs et occasion, visant la préparation à la route,
- Conseil d'utilisation à la clientèle.

A.2 - Activités commerciales :

- Commercialisation de cycles, produits et accessoires,
- Définition du cycle et produits en fonction des besoins et usages des clients,
- Conseils d'utilisation des produits et accessoires,
- Commercialisation des vélos à assistance électrique (VAE),
- Contribution à la promotion des produits et services de l'entreprise,
- Réalisation de ventes complémentaires / réalisation de ventes à distance.

B - Activités relatives à la gestion de la maintenance et de la commercialisation :

B.1 - Organisation de la maintenance :

- Utilisation de la documentation technique,
- Agencement et d'entretien du poste de travail/ et d'outillage,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

B.2 - Gestion de la maintenance :

- Etablissement de tout document d'atelier utile,
- Mise à jour de la documentation technique,
- Planification de l'intervention,
- Facturation/ encaissement.

B.3 - Gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Mise à jour de la documentation commerciale,
- Participation à la gestion des stocks / participation aux inventaires,
- Aménagement et animation du lieu de vente.

B.4 - Fonction formation technique :

- Réalisation d'actions de formation technique à l'attention des collaborateurs de l'atelier et du magasin cycles,
- Participation à l'élaboration du plan de formation de l'entreprise / tutorat de jeunes en formation alternée,
- Appui technique aux collaborateurs de l'atelier et du magasin cycles.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

Un seul échelon étant attribué à cette qualification, toute progression se traduit par une nouvelle qualification de classement supérieur.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 12

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention de la certification suivante :
  - . CQP conseiller technique expert cycles (à créer),
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . Chef d'atelier cycles/chef d'équipe cycles (fiche A.20.5)
  - . Gestionnaire de magasin cycles (fiche A.23.5)
- Transversale :
  - . Voir Panorama

SB  
VW

FS  
JF  
JF

**CHEF D'ATELIER CYCLES**  
**CHEF D'ÉQUIPE CYCLES**

**1/ Dénominations de la qualification (selon le cas) :**

Chef d'atelier cycles  
 Chef d'équipe cycles

**2/ Objet de la qualification :**

Le chef d'atelier cycles ou le chef d'équipe cycles assure une fonction d'encadrement et éventuellement de réception des clients de l'atelier cycle. Il organise et réalise le travail en atelier dans le respect de l'environnement, des consignes, des procédures techniques et de sécurité en vigueur dans l'entreprise. Il réalise également une activité d'encadrement d'une petite équipe et le tutorat de jeunes en formation.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités techniques :

- Réalisation de l'ensemble des interventions de maintenance préventive et corrective relevant de l'entretien courant et périodique des cycles. Les opérations de maintenance mentionnées ci-dessus sont réalisées dans le cadre de procédures prédéfinies. Elles peuvent nécessiter l'utilisation d'appareils adaptés,
- Diagnostic et maintenance des vélos à assistance électrique (VAE),
- Définition du produit :
  - . choix du cadre, des éléments du groupe et de la périphérie,
- Assemblage et réglage des cycles neufs et occasion, visant la préparation à la route,
- Conseil à la clientèle.

B - Activités relatives à la gestion de la maintenance et de service :

- Activités liées à l'organisation et la gestion de l'atelier :
  - . Organisation et planification des interventions de l'atelier cycles,
  - . Gestion de l'entretien de l'atelier cycles et des outils mis à disposition,
  - . Application des procédures qualité, sécurité et environnement (QSE) des personnes et des biens, en vigueur dans l'entreprise,
  - . Gestion des stocks de l'atelier et suivi de l'inventaire de l'atelier cycles, dans le respect du budget.
- Activités liées à la relation client :
  - . Accueil et conseil à la clientèle,
  - . Restitution du cycle au client et explications sur les travaux réalisés,
  - . Ventes additionnelles de produits et de services du cycle,
  - . Etablissement de devis, d'ordre de réparation,
  - . Suivi de la satisfaction de la clientèle de l'atelier cycles,
  - . Gestion des réclamations clients de l'atelier cycles,
  - . Encaissement.

C - Activités liées à l'encadrement d'équipe :

- Organisation et contrôle du travail de l'équipe,
- Répartition des tâches et définition des priorités de ses collaborateurs,
- Vérification de l'application des procédures qualité, accessibilité, sécurité, environnement en vigueur dans l'entreprise,
- Appui technique aux collaborateurs de l'atelier,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- Participation au recrutement / à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
- Réalisation des entretiens de ses collaborateurs.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Suivi des garanties,
- Appui technique aux réponses à des appels d'offres.

**5/ Classement :**

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes :
  - . **CQP chef d'atelier cycles** (à créer),
  - . Titre à finalité professionnelle conseiller technique cycles (enregistré au RNCP sous le n° 34197), complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3 C,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . gestionnaire de magasin cycles (fiche A.23.5)
- Transversale :
  - . Voir Panorama

*Handwritten signatures and initials:*  
 A large blue signature, a blue 'S', and 'UW' in blue ink.

*Handwritten signatures and initials:*  
 A blue 'L', a blue signature, and 'JM K' in blue ink.

## GESTIONNAIRE DE MAGASIN CYCLES

### 1/ Dénomination de la qualification :

Gestionnaire de magasin cycles

### 2/ Objet de la qualification :

Le gestionnaire de magasin cycles assure les activités d'organisation et de gestion des flux contribuant à la commercialisation des cycles et produits du cycle. Il est amené à réaliser les activités de commercialisation des cycles et produits du cycle.

En appui d'un responsable hiérarchique, qui peut être le chef d'entreprise lui-même, il assure également la gestion et le suivi de la clientèle du magasin. Il assure l'encadrement d'équipes de collaborateurs.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités relatives à la commercialisation, à l'organisation et à la gestion du magasin cycles :

A.1 - Activités commerciales :

- Commercialisation de cycles, produits et accessoires,
- Définition du cycle et produits en fonction des besoins et usages des clients,
- Conseils d'utilisation des produits et accessoires,
- Commercialisation des vélos à assistance électrique (VAE),
- Contribution à la promotion des produits et services de l'entreprise,
- Réalisation de ventes complémentaires / réalisation de ventes à distance.

A.2 - Activités d'organisation et de gestion du magasin cycles :

- Contrôle des flux de produits,
- Organisation des inventaires,
- Suivi de l'activité : élaboration et tenue de tableaux de bord /contribution à la détermination d'actions correctives,
- Participation à la gestion financière du magasin cycles :
  - . établissement et suivi des relations avec les fournisseurs, les clients du magasin cycles,
  - . réponse aux appels d'offres,
  - . proposition de modalités de financement et de solutions d'assurances relatives aux cycles,
  - . contribution à l'élaboration et au suivi du budget du magasin cycles,
  - . suivi des garanties,
- Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,
- Traitement des réclamations / contribution à la gestion des réclamations clients,
- Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité, accessibilité, sécurité, environnement en vigueur dans l'entreprise.

B - Activités liées à l'encadrement d'équipe :

- Suivi de l'activité des collaborateurs,
- Organisation et contrôle du travail de l'équipe,
- Répartition des tâches et définition des priorités de ses collaborateurs,
- Appui technique aux collaborateurs de l'atelier,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- Participation au recrutement /à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
- Réalisation des entretiens de ses collaborateurs.

Le gestionnaire de magasin cycles s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de vente des cycles, produits et services du cycle, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène, sécurité et environnement des biens et des personnes.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Sélection des gammes de cycles et de produits du cycle en vente au sein du magasin,
- Mise en œuvre d'actions commerciales promotionnelles,
- Analyse de la concurrence.

### 5/ Classement :

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu de la qualification : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention de la certification suivante :
  - . *CQP gestionnaire de magasin cycles* (à créer),
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . *responsable de magasin(s) cycles / responsable de site(s) cycles (fiche A.C.II.5)*
- Transversale :
  - . Voir Panorama

JB

ll

✓w

h)

FS

JOT

AS

**RESPONSABLE DE MAGASIN(S) CYCLES**  
**RESPONSABLE DE SITE(S) CYCLES**

- 1/ Dénomination de la qualification (selon le cas) :**  
 Responsable de magasin(s) cycles  
 Responsable de site(s) cycles
- 2/ Objet de la qualification :**  
 Le responsable de magasin(s) cycles/ responsable de site(s) cycles encadre les activités de commercialisation et/ou de maintenance des cycles et assure le management d'un ou de plusieurs sites :  
 - Le responsable de magasin(s) cycles/ responsable de site(s) cycles réalise, en appui d'un responsable hiérarchique qui peut être le chef d'entreprise lui-même, les activités d'encadrement, de gestion et d'organisation du magasin et/ou de l'atelier de maintenance cycles.  
 Il assure le développement commercial de l'activité de commercialisation et/ou de maintenance des cycles.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités relatives au management de magasin(s)/site(s) cycles :  
 Toutes activités relatives à l'organisation et à l'animation des équipes :  
 - Détermination et suivi des objectifs des collaborateurs,  
 - Appui aux collaborateurs,  
 - Encadrement des collaborateurs : attribution de missions / participation au recrutement / à la définition et au suivi du plan de formation des collaborateurs / aux modalités de rémunération / au suivi d'évolution des carrières / au tutorat de jeunes en formation alternée.  
 Le responsable de magasin(s) cycles/ responsable de site(s) cycles s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de commercialisation et/ou de maintenance des cycles, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité des biens et des personnes.
- B - Activités relatives à l'organisation et à la gestion de la commercialisation des cycles, produits et services cycles :  
 - Suivi de l'activité : élaboration et actualisation de tableaux de bord / détermination d'actions correctives / organisation des inventaires,  
 - Encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives à la commercialisation des cycles, produits et services cycles,  
 - Participation à l'élaboration et suivi du budget,  
 - Participation à la gestion financière de l'activité de commercialisation et/ou de maintenance des cycles,  
 - Gestion des flux et des stocks,  
 - Établissement et suivi des relations avec les fournisseurs / les clients / les partenaires :  
 . négociation des conditions d'achat et de vente des cycles, des produits et services cycles,  
 . négociation tarifaire des prestations de maintenance des cycles liées à la clientèle grands comptes,  
 - Gestion de la maintenance des équipements du magasin et/ou de l'atelier cycles,  
 - Suivi des garanties,  
 - Traitement des réclamations / gestion des litiges,  
 - Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,  
 - Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité, sécurité, environnement, accessibilité en vigueur dans l'entreprise.
- C - Activités relatives au développement de la commercialisation des cycles :  
 - Développement de l'activité commerciale :  
 . analyse de la concurrence,  
 . élaboration et mise en œuvre d'actions marketing,  
 . prospection / développement de la clientèle,  
 . réponse aux appels d'offres,  
 - Établissement et suivi des relations fournisseurs /partenaires/ suivi de la clientèle grands comptes,  
 - Appui à la force de vente des cycles, produits et services cycles.
- D - Particularités :  
 D.1 - Particularités dans le cadre d'un magasin cycles :  
 - Déclenchement et organisation d'actions marketing,  
 - Organisation fonctionnelle des différents lieux de vente cycles.  
 D.2 - Particularité dans le cadre d'un site de maintenance cycles :  
 - Organisation fonctionnelle des différents lieux de maintenance cycles.
- 4/ Classement :**  
 Cadre niveau II, sur degré A, B ou C selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnues au cadre dans l'exercice de sa qualification.
- 5/ Degrés de progression :**  
 Les trois degrés A, B et C doivent normalement permettre une progression dans les conditions indiquées à l'article 5-02 d).
- 6/ Modes d'accès à la qualification :**  
 - Soit par obtention de la certification suivante :  
 . CQP responsable de magasin cycles (à créer),  
 - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**  
 - Verticale :  
 - Transversale :  
 Voir Panorama

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*

*Handwritten signatures and initials in blue ink.*



**VENDEUR-CONSEIL MAGASIN**  
**DES SERVICES MULTIMARQUES DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE**

**1/ Dénomination de la qualification :**

Vendeur-conseil magasin des services multimarques de l'après-vente automobile

**2/ Objet de la qualification :**

Le vendeur-conseil magasin accueille les clients, apporte des conseils et commercialise les produits et services de l'entreprise, en magasin et/ou à distance (téléphone, internet).

**3/ Contenu de la qualification :**

A – Activités concourant à la réalisation de l'accueil et de l'acte de vente :

A.1 - Activités liées à l'accueil :

- Accueil et conseil de la clientèle en magasin et/ou à distance,
- Édition de la facture et encaissement simple du client.

A.2 - Activités liées à la vente en magasin :

- Réception, contrôle qualitatif des produits et mise en rayon conformément aux préconisations de l'enseigne,
- Vente de produits,
- Rédaction d'un ordre de montage,
- Proposition de forfaits, d'offres promotionnelles, vente additionnelle.

A.3 - Activités liées à la vente-conseil, entretien de véhicule et services associés :

- Vente de pièces de rechange,
- Recueil des informations du véhicule,
- Rédaction d'un devis ou d'un Ordre de Réparation,
- Proposition d'offres de services adaptés.

B – Activités de gestion et organisation :

- Classement selon les règles de l'enseigne de tous documents internes,
- Utilisation de la documentation professionnelle et commerciale,
- Transmission d'informations concernant le stock de produits selon les règles de l'enseigne,
- Participation à la réalisation des inventaires,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise,
- Application des règles d'hygiène et de sécurité en vigueur dans l'entreprise.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :****5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6
- Échelons majorés accessibles : 7 / 8
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention *de la certification suivante* :
  - . CQP vendeur-conseil magasin des services multimarques de l'après-vente automobile,
  - ~~. DEP métiers de la relation aux clients et aux usagers,~~
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification.

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . Vendeur-conseil magasin confirmé des services multimarques de l'après-vente automobile (fiche AA.9.1)
- Transversale :
  - . Voir Panorama

MS  
 v n  
 SB

FS  
 h JM  
 AR  
 A

PEINTRE CONFIRMÉ

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Peintre confirmé
- 2/ Objet de la qualification :**  
Réalisation de l'ensemble des interventions spécifiques de peinture, comprenant les activités de colorimétrie.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités techniques :
- Protection et traitements de surfaces,
  - Masticage / ponçage / marouflage / apprêtage,
  - Réfection de surface des éléments composites (granulométrie),
  - Réalisation de l'ensemble des activités peinture : détermination de la teinte à appliquer / réalisation de la teinte / application des sous-couches et des couches de finition.
- B - Organisation et gestion de l'intervention :
- B.1 - Organisation de l'intervention :
- Planification de l'intervention,
  - Utilisation de la documentation technique,
  - Agencement et entretien du poste de travail / de l'outillage,
  - Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- B.2 - Gestion de l'intervention :
- Gestion du stock de produits peinture.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Personnalisation des véhicules,
  - Appui technique aux salariés de l'atelier / tutorat de jeunes en formation alternée,
  - Établissement de tous documents d'atelier utiles,
  - Conseils d'utilisation à la clientèle,
  - Mise à jour et classement de la documentation technique.
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 9
  - Échelons majorés accessibles : 10 / 11
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification :**
- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la peinture :
    - . Bac professionnel réparation des carrosseries, préparé en alternance sous contrat de travail ou formation continue,
    - . CQP peintre confirmé (*enregistré au RNCP sous le n° 36452, sous l'intitulé « CQP peintre en carrosserie »*),
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . carrossier-peintre (fiche B.12.1)
  - Transversale :  
Voir Panorama

ly  
57  
JW

ly  
JW  
K

**CARROSSIER-PEINTRE****TÔLIER EXPERT VÉHICULES ANCIENS ET HISTORIQUES****1/ Dénomination de la qualification :**

Carrossier-peintre  
Tôlier expert véhicules anciens et historiques

**2/ Objet de la qualification :**

Le carrossier-peintre réalise l'ensemble des interventions en carrosserie et en peinture.  
L'exercice de l'activité inclut le diagnostic des déformations d'un véhicule accidenté ainsi que les interventions sur éléments de structure.  
Elle comporte également la réalisation de l'ensemble d'une intervention en peinture : de la préparation des surfaces à l'application des couches de finition.  
Le tôlier expert véhicules anciens et historiques réalise des opérations de rénovation et de reconstruction d'éléments de carrosserie qui requièrent la maîtrise des anciennes technologies et la capacité à identifier des méthodes et outils adaptés. Le titulaire de la qualification apporte un appui technique auprès des collaborateurs.

**3/ Contenu de la qualification :****A - Activités techniques en carrosserie :**

- Remplacement, ajustage et réglage de tous types d'éléments (amovibles / soudés / collés / sertis...),
- Réalisation des travaux de sellerie nécessaires à l'intervention carrosserie (sièges / garnitures...),
- Remise en forme d'éléments de carrosserie,
- Remplacement ou réparation de tout vitrage,
- Contrôle des déformations d'un véhicule / interventions sur éléments de structure,
- Dépose - repose ou remplacement d'organes mécaniques, d'éléments d'habillage (planches de bord...), d'organes électriques et électroniques nécessaires à la réalisation de l'intervention soumise éventuellement à réglementation.

La réalisation des interventions de carrosserie mentionnées ci-dessus requiert la maîtrise des techniques de mesure / d'intervention sur éléments de structure / de soudage.

**B - Organisation et gestion de l'intervention :****B.1 - Organisation de l'intervention :**

- Planification de l'intervention,
- Utilisation de la documentation technique,
- Agencement et entretien du poste de travail / de l'outillage,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**B.2 - Gestion de l'intervention :**

- Etablissement de tout document d'atelier utile,
- Appui technique aux salariés de l'atelier / tutorat de jeunes en formation alternée.

**C - Particularités :****C.1 - Peinture :**

- Protection et traitements de surfaces,
- Masticage / ponçage / marouflage / apprêtage,
- Réfection d'éléments composites,
- Réalisation de l'ensemble des activités peinture : détermination de la teinte à appliquer / réalisation de la teinte / application des sous-couches et des couches de finition,
- Gestion du stock de produits peinture,
- Mise à jour et classement de la documentation technique,
- Conseils techniques et d'utilisation à la clientèle,
- Participation à l'expertise.

**C.2 - Véhicules anciens et historiques :**

- Rénovation ou reconstruction d'éléments liés à l'absence de pièces disponibles, en identifiant les produits potentiellement dangereux,
- Utilisation de la documentation technique d'époque,
- Transmission d'informations techniques au client durant les différentes phases de rénovation,
- Participation à la recherche documentaire technique d'époque.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

Un seul échelon étant attribué à cette qualification, toute progression se traduit par une nouvelle qualification de classement supérieur.

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 12

**6/ Modes d'accès à la qualification :****Pour le carrossier-peintre :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la carrosserie-peinture :
  - Bac professionnel réparation des carrosseries, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - **Titre à finalité professionnelle** carrossier-peintre (*enregistré au RNCP sous le n° 36200*),
  - ~~CQP carrossier-peintre~~
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**Pour le Tôlier expert véhicules anciens et historiques :**

- Soit par obtention de la certification suivante :
  - CQP tôlier expert véhicules anciens et historiques,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - réceptionnaire après-vente / chef d'équipe atelier (fiche B.20.1)
- Transversale :  
Voir Panorama

SB

M W W

y JBT AF W

**VENDEUR AUTOMOBILE CONFIRMÉ****1/ Dénomination de la qualification :**

Vendeur automobile confirmé

**2/ Objet de la qualification :**

Le vendeur automobile confirmé réalise, dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de sa hiérarchie, l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules, ainsi qu'à la vente de financements et de prestations périphériques, et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités de commercialisation des produits, prestations et services :

A.1 - Commercialisation des V.N., produits et prestations :

- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- Commercialisation des véhicules,
- Vente de financement,
- Vente de produits et prestations périphériques simples.

A.2 - Reprise des véhicules d'occasion :

- Estimation physique du véhicule d'occasion / détermination de sa valeur,
- Négociation du prix de reprise du véhicule.

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- Suivi des agents et réparateurs présents sur le secteur d'activité du titulaire,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Suivi de la livraison des véhicules
- Traitement des réclamations simples

**5/ Classement :**

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles :
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

Le vendeur confirmé dont l'activité principale est la vente aux sociétés, ou la vente à marchands, doit être placé sur l'échelon 23 « Attaché commercial » dans les conditions prévues par la fiche C.23.1.

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :

- ~~DUT techniques de commercialisation complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
- BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- ~~Titre de l'ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile,~~
- Titre de l'EPCRA commercial en automobile,
- Titre à finalité professionnelle Vendeur Automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34344).

Le titulaire d'un CQP « Conseiller commercial automobile » doit être classé « Vendeur automobile confirmé » échelon 20, si les activités confiées correspondent à celles décrites au paragraphe 3 ci-dessus.

- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . attaché commercial (fiche C.23.1) / conseiller des ventes automobile (fiche C.C.I.1),
  - . adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
  - . chef des ventes (fiche C.C.III.1),
- Transversale :  
Voir Panorama

53  
W

507

**VENDEUR CONFIRMÉ VÉHICULES INDUSTRIELS**  
**VENDEUR CONFIRMÉ VÉHICULES UTILITAIRES**

**1/ Dénomination de la qualification :**

Vendeur confirmé véhicules industriels  
 Vendeur confirmé véhicules utilitaires

**2/ Objet de la qualification :**

Le vendeur confirmé véhicules industriels réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des véhicules ainsi qu'à la vente d'équipements et produits périphériques. Il effectue également la reprise des véhicules d'occasion.  
 Ces activités sont réalisées dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de la hiérarchie.

Le vendeur confirmé véhicules utilitaires réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des véhicules utilitaires. Il conseille le client sur l'aménagement ou la transformation de son véhicule et lui apporte également un conseil fiscal. Enfin, il peut effectuer la reprise des véhicules d'occasion.  
 Ces activités sont réalisées dans le cadre des directives reçues et sous contrôle direct de la hiérarchie.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités de commercialisation des produits et services :

Toutes activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs et occasions :

- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- Commercialisation des véhicules,
- Vente de financement, d'équipements et de produits périphériques,
- Suivi du réseau secondaire / intermédiaire,

Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- Estimation physique de véhicules d'occasion / détermination de leur valeur,
- En fonction des directives reçues et sous contrôle de la hiérarchie : négociation de la valeur de reprise.

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Avec appui de la hiérarchie, ou d'un attaché commercial ou conseiller des ventes : gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers...),
- Gestion administrative des activités de commercialisation, incluant :
  - gestion des propositions de service "location longue durée",
  - suivi commercial d'un parc véhicules,
  - suivi des relations avec les services de contrôle.
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**Particularités du véhicule industriel :**

- En participation : réponse à l'appel d'offre.

**Particularités du véhicule utilitaire :**

- Conseil en adaptation et/ou aménagement du véhicule et, le cas échéant, suivi ponctuel de la gestion des aménagements (hors carrossage) sous contrôle de la hiérarchie,
- Conseil fiscal auprès du client.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Traitement des réclamations simples,
- Suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client.

**5/ Classement :**

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :
  - ~~DUT techniques de commercialisation complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
  - BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - CQP Vendeur confirmé V.I.,
  - CQP vendeur confirmé V.U.,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - attaché commercial V.I. / attaché commercial V.U. (fiche C.23.2) / conseiller des ventes V.I. / conseiller des ventes V.U. (fiche C.C.I.2)
  - adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
  - chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale :  
 Voir Panorama

~ W  
 SB

AS  
 JS  
 JS

## ATTACHÉ COMMERCIAL

### 1/ Dénomination de la qualification :

Afin de préciser le type d'emploi, cette dénomination peut être complétée, selon le cas, des qualificatifs suivants : "automobile" ou "responsable hall" ou "sociétés" ou "marchands" ou "secteur".

### 2/ Objet de la qualification :

L'attaché commercial réalise l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules et produits périphériques et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des produits et services :

A.1 - Ensemble des titulaires de la qualification, quel que soit le type d'emploi :

Toutes activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs ou occasions :

- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- Commercialisation des véhicules,
- Vente de financement et de produits périphériques,
- Suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
- Suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client.

Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- Estimation physique de véhicules d'occasion / détermination de leur valeur,
- Négociation de la valeur de reprise.

A.2 - L'attaché commercial "sociétés" réalise spécifiquement :

- Réponse aux appels d'offre émanant des entreprises et administrations,
- Gestion des propositions de service "location longue durée" aux entreprises ou administrations,
- Suivi commercial d'un parc véhicules.

A.3 - L'attaché commercial "marchands" réalise spécifiquement :

- Toutes activités concourant à l'achat et à la vente des véhicules d'occasion : identification des offres, estimation de la rentabilité d'une opération, négociation du prix d'achat des véhicules, conseils à la force de vente en vue d'optimiser les reprises...

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Gestion des informations reçues sur le net,
- Organisation et animation des lieux d'exposition / de points relais.

### 5/ Classement :

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :

- ~~DUT techniques de commercialisation complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
- . BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- . BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- . Titre de l'ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile,
- . **Titre de l'EPCRA commercial en automobile, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,**
- . CQP attaché commercial automobile,
- . CQP attaché commercial sociétés,

Le titulaire d'un CQP acquis avant l'entrée en vigueur de l'avenant n° 35 doit être classé "conseiller des ventes", niveau IA en fiche C.C.I.1, si l'activité confiée va au-delà de la qualification décrite aux paragraphes 3 et 4.

- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . adjoint chef des ventes (fiche C.C.II.1),
  - . chef des ventes (fiche C.C.III.1).
- Transversale :
  - . Voir Panorama

*Handwritten signatures and initials:*  
 SW  
 SM

*Handwritten signatures and initials:*  
 JT  
 JT

**ATTACHÉ COMMERCIAL VÉHICULES INDUSTRIELS**  
**ATTACHÉ COMMERCIAL VÉHICULES UTILITAIRES**

**1/ Dénomination de la qualification :**

Attaché commercial véhicules industriels  
 Attaché commercial véhicules utilitaires

**2/ Objet de la qualification :**

L'attaché commercial véhicules industriels réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des véhicules industriels, équipements et produits périphériques ainsi qu'à la reprise des véhicules d'occasion.

Il assure la gestion d'une commande globale, de l'analyse de la demande client à la livraison du véhicule, incluant s'il y a lieu la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers...)

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

L'attaché commercial véhicules utilitaires réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des véhicules utilitaires.

Il peut effectuer la reprise des véhicules d'occasion.

Il assure la gestion d'une commande globale, de l'analyse de la demande client à la livraison du véhicule, incluant s'il y a lieu la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers...)

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

**3/ Contenu de la qualification :****A - Activités de commercialisation des produits et services**

Toutes activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs et occasions :

- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
- Commercialisation des véhicules,
- Vente de financement, d'équipements et de produits périphériques,
- Suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
- Suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client.

Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- Estimation physique de véhicules d'occasion / détermination de leur valeur,
- Négociation de la valeur de reprise.

**B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation**

- Gestion d'une commande globale, incluant la prestation de fournisseurs (carrossiers, équipementiers...),
- Gestion administrative des activités de commercialisation, incluant :
  - . réponse à l'appel d'offre,
  - . gestion des propositions de service "location longue durée",
  - . suivi commercial d'un parc véhicules,
  - . suivi des relations avec les services de contrôle,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
- Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

Particularités du véhicule utilitaire :

- Conseil en adaptation et/ou aménagement du véhicule et, le cas échéant, suivi de la gestion des aménagements (hors carrossage),
- Conseil fiscal auprès du client.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

Achat externe de V.O. à marchands  
 Appui technique aux vendeurs V.U./V.I.

**5/ Classement :**

- Maîtrise ; échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :
  - . ~~DUT techniques de commercialisation complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
  - . BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . CQP attaché commercial véhicules industriels,
  - . CQP attaché commercial véhicules utilitaires,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . adjoint chef des ventes (fiche C.C.II.1)
  - . chef des ventes (fiche C.C.III.1)
- Transversale :  
 Voir Panorama

U 03

VN

FS

DF

h JM

CONSEILLER DES VENTES

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Afin de préciser le type d'emploi, cette dénomination peut être complétée, selon le cas, des qualificatifs suivants : "automobile" ou "responsable hall" ou "sociétés" ou "marchands" ou "secteur".
- 2/ Objet de la qualification :**  
Le conseiller des ventes réalise l'ensemble des activités concourant d'une part à la commercialisation des véhicules et produits périphériques et d'autre part à la reprise des véhicules d'occasion.  
Il organise librement son emploi du temps.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités de commercialisation des produits et services :
- A.1 - Ensemble des titulaires de la qualification, quel que soit le type d'emploi :
- Toutes activités concourant à la réalisation de l'acte de vente des véhicules neufs ou occasions :
- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle,
  - Commercialisation des véhicules,
  - Vente de financement et de produits périphériques,
  - Suivi du réseau secondaire / intermédiaire,
  - Suivi de la livraison du(des) véhicule(s) au client.
- Toutes activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :
- Estimation physique de véhicules d'occasion / détermination de leur valeur,
  - Négociation de la valeur de reprise.
- A.2 - Le conseiller des ventes "sociétés" réalise spécifiquement :
- Réponse aux appels d'offre émanant des entreprises et administrations,
  - Gestion des propositions de service "location longue durée" aux entreprises ou administrations,
  - Suivi commercial d'un parc véhicules.
- A.3 - Le conseiller des ventes "marchands" réalise spécifiquement :
- Toutes activités concourant à l'achat et à la vente des véhicules d'occasion : identification des offres, estimation de la rentabilité d'une opération, négociation du prix d'achat des véhicules, conseils à la force de vente en vue d'optimiser ses ventes...
- B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :
- Gestion administrative des activités de commercialisation,
  - Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
  - Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
  - Participation à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan d'actions commerciales de l'entreprise,
  - Tutorat de jeunes en formation alternée,
  - Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
  - Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- 4/ Classement :**  
Cadre niveau I, sur degré A, B ou C selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnues au cadre dans l'exercice de sa qualification.
- 5/ Degrés de progression :**  
Les trois degrés A, B et C doivent normalement permettre une progression dans les conditions indiquées à l'article 5-02 d).
- 6/ Modes d'accès à la qualification :**
- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :
    - BTS négociation et digitalisation de la relation client complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - BUT techniques de commercialisation (depuis la rentrée 2021), complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - ~~Titre de l'ISCAM : Manager commercial de la distribution automobile complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
    - ~~Titre de l'ESCRA : Gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
    - CQP conseiller des ventes automobiles,
    - CQP conseiller des ventes sociétés,
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - adjoint au chef des ventes (fiche C.C.II.1),
    - chef des ventes (fiche C.C.III.1).
  - Transversale :  
Voir Panorama

LD

SM

VW

b

y AP

JTT R



**MAGASINIER-VENDEUR PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**  
**CONSEILLER DE VENTE P.R.A.**  
**VENDEUR BOUTIQUE P.R.A.**

**1/ Dénominations de la qualification : (selon le cas)**

Magasinier-vendeur P.R.A.  
 Conseiller de vente P.R.A.  
 Vendeur boutique P.R.A.

**2/ Objet de la qualification :**

Le titulaire de la qualification assure les activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur l'un des lieux de vente de l'entreprise. Il assure également la vente et le conseil technique à distance, en particulier par téléphone.

**3/ Contenu de la qualification :****A - Activités techniques et commerciales :**

Réalisation d'activités de magasinage et de commercialisation de pièces de rechange, produits et accessoires :

- Réception / stockage / expédition :
  - . contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits,
  - . enregistrement de références,
  - . préparation des commandes / suivi de commandes atelier,
- Commercialisation de pièces de rechange, produits et accessoires sur l'un des lieux de vente de l'entreprise / vente à distance :
  - . recherche de références,
  - . facturation et/ou encaissement,
  - . conseils techniques portant sur le choix / l'utilisation / le montage de produits et accessoires.

**B - Activités de gestion et organisation :**

- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Utilisation de la documentation professionnelle et commerciale,
- Transmission d'informations concernant le stock pièces de rechange,
- Réalisation des inventaires,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**C - Particularités :****Conseiller de vente P.R.A. / Vendeur boutique P.R.A. :**

- Aménagement et animation de lieux de vente :
  - . implantation de produits / signalétique / étiquetage...
- réalisation de devis / d'ordres de montage.

**Secteur démolisseurs :**

- Référencement de pièces de rechange,
- Participation à la vente / à l'achat de véhicules accidentés,
  - . contrôle de l'état des véhicules.

**Motocycles :**

- Conseils liés à la sécurité des équipements et accessoires commercialisés.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Commandes de produits auprès des fournisseurs,
- Contribution à la promotion de produits et services de l'entreprise :
  - . réalisation de ventes complémentaires.

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6
- Échelons majorés accessibles : 7 / 8
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du magasinage ou de la distribution :
  - . CAP équipier polyvalent du commerce, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . ~~CQP conseiller de vente pièces de rechange et accessoires ou magasinier-vendeur P.R.A. ou vendeur boutique P.R.A.~~
  - . **CQP magasinier-vendeur pièces de rechange et accessoires,**
- Par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . magasinier-vendeur confirmé P.R.A. / vendeur boutique confirmé P.R.A. / conseiller de vente confirmé P.R.A. (fiche D.9.1)
  - . vendeur itinérant (fiche D.9.2)
- Transversale :  
 Voir Panorama

VW

SB

AF  
 h  
 JOT  
 m

**MAGASINIER-VEVDEUR CONFIRMÉ PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**  
**CONSEILLER DE VENTE CONFIRMÉ P.R.A.**  
**VEVDEUR BOUTIQUE CONFIRMÉ P.R.A.**

- 1/ Dénominations de la qualification :**  
 Magasinier-vendeur confirmé P.R.A.  
 Conseiller de vente confirmé P.R.A.  
 Vendeur boutique confirmé P.R.A.
- 2/ Objet de la qualification :**  
 Le titulaire de la qualification assure toutes activités de commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits destinés aux véhicules. Il assure également une fonction de conseil technique auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels, en particulier dans les domaines de technologie complexe.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités techniques et commerciales :
- Réalisation d'activités de magasinage et de vente de pièces de rechange, produits et services :
- Réception / stockage / expédition des marchandises :
    - . contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits,
    - . enregistrement des références,
    - . préparation des commandes,
  - Commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente (comptoirs atelier / magasin / en boutique et à distance...) :
    - . recherche de références,
    - . facturation / encaissement,
    - . conseils techniques portant sur le choix / l'utilisation / le montage de produits et accessoires,
  - Propositions de modalités de financement,
  - Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
  - Contribution à la promotion des produits et services de l'entreprise,
    - . réalisation de ventes complémentaires.
- B - Activités de gestion et d'organisation :
- Participation à la gestion des stocks,
  - Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
  - Établissement de comptes rendus d'activité commerciale,
  - Commandes de produits auprès de fournisseurs,
  - Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale,
  - Réalisation des inventaires,
  - Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- C - Particularités :
- Conseiller de vente confirmé P.R.A. / vendeur boutique confirmé P.R.A.
- Aménagement et animation de lieux de vente,
    - . implantation / signalétique / étiquetage...
- Secteur démolisseurs
- Référencement de pièces de rechange,
  - Participation à la vente / à l'achat de véhicules accidentés,
    - . contrôle de l'état des véhicules.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Participation ponctuelle à la vente itinérante de produits et services auprès d'une clientèle de professionnels,
  - Montage d'accessoires sur véhicules pré-équipés.
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 9
  - Échelons majorés accessibles : 10 / 11
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification :**
- Soit par obtention de la certification suivante :
    - ~~CQP conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires, ou magasinier-vendeur confirmé P.R.A., ou vendeur boutique confirmé P.R.A.,~~
    - . **Titre à finalité professionnelle conseiller de vente pièces de rechange et accessoires (enregistré au RNCP sous le n° 36221),**
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . chef d'équipe vente P.R.A. / chef de secteur vente itinérante P.R.A. (fiche D.20.1),
    - . gestionnaire P.R.A. (fiche D.23.1).
  - Transversale :  
 Voir Panorama

SS  
 04

rw

9  
 13  
 JF7  
 R

**CHEF D'ÉQUIPE VENTES PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**  
**CHEF DE SECTEUR VENTE ITINÉRANTE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**

**1/ Dénomination de la qualification : (selon le cas)**

Chef d'équipe ventes P.R.A.  
 Chef de secteur vente itinérante P.R.A.

**2/ Objet de la qualification :**

Le chef d'équipe ventes P.R.A., le chef de secteur vente itinérante P.R.A. assurent deux types d'activités qui se répartissent différemment selon la taille et l'organisation de l'entreprise :

Chef d'équipe P.R.A. :

- L'animation d'une équipe affectée à la commercialisation des P.R.A.,
- Les activités d'organisation et de gestion concourant à la commercialisation des P.R.A..

Chef de secteur vente itinérante P.R.A. :

- Commercialisation de P.R.A. sur le site d'activité de la clientèle professionnelle avec, le cas échéant, animation d'une équipe de vendeurs itinérants,
- Les activités d'organisation et de gestion visant le suivi administratif ainsi que le développement de ce secteur d'activité.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités communes relatives à l'organisation de la commercialisation des P.R.A. :

- Contrôle des flux de produits,
- Proposition de modalités de financement,
- Établissement et suivi des relations avec les clients et les fournisseurs,
- Participation à l'organisation de ventes promotionnelles,
- Suivi de l'activité : actualisation de tableaux de bord de l'activité P.R.A. / organisation des inventaires...,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues),
- Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale.

Particularités : le chef d'équipe ventes P.R.A.

- Suivi de l'activité réception / stockage / expédition,
- Commercialisation de pièces de rechange, accessoires et produits sur différents lieux de vente de l'entreprise,
- Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,

Particularités : le chef de secteur vente itinérante P.R.A.

- Commercialisation des P.R.A. auprès de la clientèle professionnelle,
- Conseils auprès de la clientèle des professionnels portant sur :
  - . techniques de gestion / magasinage, marchandisage,
  - . techniques de vente...,
- actions de fidélisation de la clientèle.

B - Activités réalisées en appui de celles d'un responsable hiérarchique :

- Affectation / suivi et contrôle des activités confiées aux collaborateurs,
- Tutorat de jeunes en formation alternée,
- appui technique aux collaborateurs du service,
- participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs,
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Participation à la conception et à l'élaboration de ventes promotionnelles.

**5/ Classement :**

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du magasinage ou de la distribution :

- ~~DUT gestion logistique et transport,~~
- . Titre ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile,
- . Brevet de technicien supérieur (BTS mentionnés dans la série 6 du RNCSA),
- . CQP chef d'équipe ventes P.R.A.,
- . CQP chef de secteur vente itinérante P.R.A.,

- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . gestionnaire P.R.A. (fiche D.23.1),
  - . cadre technique P.R.A. (fiche D.C.1.1).
- Transversale :  
 Voir Panorama

50

Ue v

5

AR

507

## GESTIONNAIRE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

### 1/ Dénomination de la qualification :

Gestionnaire P.R.A.

### 2/ Objet de la qualification :

Le gestionnaire P.R.A. assure les activités d'organisation et de gestion des flux contribuant à la commercialisation des pièces de rechange et accessoires. En appui d'un responsable hiérarchique, qui peut être le chef d'entreprise lui-même, il assure également la gestion et le suivi de la clientèle. Il peut assurer l'encadrement d'équipes de collaborateurs.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités relatives à l'organisation et à la gestion des P.R.A. :

- Gestion des stocks,
  - . contrôle des flux de produits,
  - . organisation des inventaires,
- Suivi de l'activité : élaboration et tenue de tableaux de bord P.R.A. / contribution à la détermination d'actions correctives,
- Participation à la gestion financière des P.R.A.,
  - . établissement et suivi des relations avec les fournisseurs, les clients,
  - . participation aux négociations des conditions d'achat et de vente des P.R.A.,
  - . proposition de modalités de financement,
  - . contribution à l'élaboration et au suivi du budget,
  - . suivi des garanties,
- Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,
- Traitement des réclamations / contribution à la gestion des litiges,
- Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

B - Activités réalisées en appui d'un responsable hiérarchique :

- Appui aux collaborateurs du service / tutorat de jeunes en formation alternée,
- Suivi de l'activité des collaborateurs.

Le gestionnaire P.R.A. s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de vente des pièces de rechange, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité des biens et des personnes.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Participation à l'organisation de ventes promotionnelles.

### 5/ Classement :

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu de la qualification : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du magasinage ou de la distribution :
  - ~~DUT gestion logistique et transport,~~
  - . Brevet de technicien supérieur (BTS mentionnés dans la série 6 du RNCSA), complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . Titre ESCRA gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . CQP gestionnaire P.R.A.,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . cadre technique P.R.A. (fiche D.C.I.1),
  - . adjoint au chef des ventes P.R.A. / responsable de magasin (fiche D.C.II.1).
- Transversale :
  - Voir Panorama

*Handwritten signature*

*Handwritten initials SM*

*Handwritten initials VW*

*Handwritten initials and signature*

**CADRE TECHNIQUE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES****1/ Dénomination de la qualification :**

Cadre technique P.R.A.

**2/ Objet de la qualification :**

Le cadre technique P.R.A. assure des activités d'encadrement, de gestion et d'organisation du secteur P.R.A..

Il peut exercer son activité dans deux types de contextes :

- dans les entreprises dans lesquelles le secteur P.R.A. est structuré en plusieurs pôles clientèle : il assure la responsabilité de l'un ou de plusieurs des pôles P.R.A. (vente comptoir / vente téléphone / vente itinérante...);
- lorsque l'activité P.R.A. de l'entreprise est limitée, ne nécessitant pas une organisation en plusieurs pôles clientèle, il assure, en appui d'un responsable hiérarchique qui peut être le chef d'entreprise lui-même, la responsabilité de ce secteur.

Le cadre technique contribue au développement commercial de l'activité P.R.A.

Il peut avoir sous sa responsabilité un ou plusieurs agents de maîtrise.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités relatives à l'organisation et à la gestion P.R.A. :

- Gestion des stocks
  - . contrôle des flux de produits,
  - . organisation des inventaires,
- Suivi de l'activité : élaboration et tenue de tableaux de bord P.R.A. / contribution à la détermination d'actions correctives,
- Participation à la gestion financière des P.R.A.,
  - . établissement et suivi des relations avec les fournisseurs, les clients,
  - . participation aux négociations des conditions d'achat et de vente des P.R.A.,
  - . proposition de modalités de financement,
  - . contribution à l'élaboration et au suivi du budget,
- Suivi des garanties,
- Participation à l'organisation fonctionnelle du magasin et des lieux de vente,
- Participation au déclenchement et à la mise en œuvre d'actions promotionnelles,
- Traitement des réclamations / contribution à la gestion des litiges,
- Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,
- Établissement et classement de tous documents internes / comptables,
- Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

B - Activités relatives au management d'un ou plusieurs pôle(s) ou du secteur P.R.A. :

- Suivi des objectifs,
- Appui aux collaborateurs de l'activité P.R.A.,
- Encadrement de collaborateurs : attribution de missions / tutorat de jeunes en formation alternée / participation au recrutement / aux modalités de rémunération etc.,
- Participation à la structuration du service ou de l'activité P.R.A.

Le cadre technique P.R.A. s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de vente des pièces de rechange, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité des biens et des personnes.

**4/ Classement :**

Cadre niveau I, sur degré A, B ou C selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnues au cadre dans l'exercice de sa qualification.

**5/ Degrés de progression :**

Les trois degrés A, B et C doivent normalement permettre une progression dans les conditions indiquées à l'article 5-02 d).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la distribution :
  - . Licence professionnelle : « Organisation, Management des Services de l'Automobile » (OMSA), complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . BUT *management de la logistique et des transports*, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . ~~BUT gestion logistique et transport, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
  - . Titre de l'ISCAM : Manager commercial de la distribution automobile,
  - . CQP cadre technique P.R.A.,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . adjoint au chef des ventes P.R.A. / responsable de magasin (fiche D.C.II.1)
  - . chef des ventes P.R.A. (fiche D.C.III.1)
- Transversale :
  - . Voir Panorama

lll  
SS

g  
B  
J07  
ra

**ADJOINT AU CHEF DES VENTES PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES**  
**RESPONSABLE DE MAGASIN**

**1/ Dénomination de la qualification :**

Adjoint au chef des ventes P.R.A.  
Responsable de magasin

**2/ Objet de la qualification :**

- L'adjoint au chef des ventes P.R.A. intervient en appui du chef des ventes P.R.A.
- Le responsable de magasin réalise, en appui d'un responsable hiérarchique qui peut être le chef d'entreprise lui-même, les activités d'encadrement, de gestion et d'organisation du secteur.

Il assure le développement commercial de l'activité P.R.A.

Il peut avoir également la responsabilité du secteur P.R.A. sur un site décentralisé.

Il a sous sa responsabilité un ou plusieurs cadre(s) de niveau I et/ou agent(s) de maîtrise ainsi que les autres salariés concourant à l'activité.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Activités relatives au management du secteur de vente pièces de rechange, accessoires et produits :

Toutes activités relatives à l'organisation et à l'animation des équipes :

- Détermination et suivi des objectifs des collaborateurs du secteur P.R.A.,
- Appui aux collaborateurs du secteur pièces de rechange, accessoires et produits,
- Encadrement des collaborateurs : attribution de missions / participation au recrutement / à la définition et au suivi du plan de formation des collaborateurs / aux modalités de rémunération / au suivi d'évolution des carrières / au tutorat de jeunes en formation alternée...

L'adjoint au chef des ventes P.R.A. / le responsable P.R.A. s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de vente des pièces de rechange, de qualité de service, de droit du travail, d'hygiène et sécurité des biens et des personnes.

B - Activités relatives à l'organisation et à la gestion de la commercialisation des P.R.A. :

- Suivi de l'activité : élaboration et actualisation de tableaux de bord P.R.A. / détermination d'actions correctives / organisation des inventaires...
- Encadrement de l'ensemble des activités administratives relatives au secteur P.R.A.,
- Participation à l'élaboration et suivi du budget,
- Participation à la gestion financière de l'activité P.R.A.,
- Gestion des flux et des stocks P.R.A.,
- Établissement et suivi des relations avec les fournisseurs / les clients :
  - o négociation des conditions d'achat et de vente des P.R.A.,
- Organisation fonctionnelle des différents lieux de vente : magasin, comptoir, boutique...
- Suivi des garanties,
- Traitement des réclamations / gestion des litiges,
- Mise à jour, transmission et classement de la documentation technique et commerciale,
- Contribution à l'élaboration et application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

C - Activités relatives au développement de la commercialisation des P.R.A. :

- Développement de l'activité commerciale,
  - o analyse de la concurrence,
  - o élaboration et mise en œuvre d'actions marketing,
  - o prospection / développement de la clientèle,
- Établissement et suivi des relations fournisseurs / suivi de la clientèle grands comptes,
- Déclenchement et organisation d'actions marketing,
- Appui à la force de vente VN/VO, collaboration avec les autres secteurs d'activité de l'entreprise,
- Répartition géographique des zones de vente entre les vendeurs itinérants.

**4/ Classement :**

Cadre niveau II, sur degré A, B ou C selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnues au cadre dans l'exercice de sa qualification.

**5/ Degrés de progression :**

Les trois degrés A, B et C doivent normalement permettre une progression dans les conditions indiquées à l'article 5-02 d).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la distribution :
  - o Licence professionnelle : « Organisation, Management des Services de l'Automobile » (OMSA), complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - o BUT *management de la logistique et des transports*, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - o ~~BUT gestion logistique et transport, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
  - o Titre de l'ISCAM : Manager commercial de la distribution automobile,
  - o CQP adjoint au chef des ventes P.R.A. ou responsable de magasin,
  - o CQP chef des ventes P.R.A.,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - o chef des ventes P.R.A. (fiche D.C.III.1)
- Transversale :
  - o Voir Panorama

SB  
VW

13  
JOT  
R

## CONSEILLER EN LIVRAISON DE VÉHICULES

### 1/ Dénomination de la qualification :

Conseiller en livraison de véhicules

### 2/ Objet de la qualification :

Le conseiller en livraison de véhicules remet le véhicule au client après avoir procédé aux contrôles et aux dernières étapes de la préparation dans le respect des procédures qualité de l'entreprise et sanitaires.

Il conseille le client et transmet les informations nécessaires lors de la mise en main, et aide à la configuration du véhicule pour une utilisation personnalisée.

### 3/ Contenu de la qualification :

#### A - Activités techniques :

- Contrôle de la conformité du véhicule par rapport à la commande du client,
- Contrôle et ajustement de la préparation du véhicule,
- Pose d'éléments ne nécessitant pas l'intervention atelier,
- Paramétrage du système embarqué du véhicule.

#### B - Activités de commercialisation :

- Accueil du client,
- Livraison du véhicule :
  - . découverte du véhicule : présentation des différentes parties du véhicule,
  - . présentation des services AV.
- Mise en main du véhicule :
  - . explication des fonctionnalités du véhicule,
  - . accompagnement à la personnalisation des équipements embarqués et des appareils mobiles à la demande du client, dans le respect des procédures proposées par les constructeurs.
- Conseils d'utilisation et d'entretien,
- Participation à la vente additionnelle,
- Accompagnement client post-livraison.

#### C - Activités de gestion et d'organisation :

- Préparation de l'activité et du matériel nécessaire à la livraison selon le planning de livraison,
- Utilisation des outils et plateformes de documentation commerciale,
- Agencement et entretien du poste de travail,
- Établissement de tout document utile,
- Application des procédures qualité et sanitaires en vigueur dans l'entreprise.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Réception du véhicule à livrer,
- Préparation des documents internes du constructeur et de l'entreprise liés à la livraison,
- Livraison extérieure du véhicule à la demande du client dans le respect des procédures de l'entreprise, du constructeur et sanitaires.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6. Au plus tard après 12 mois de pratique des fonctions mentionnées dans la présente fiche, échelon 9.
- Échelons majorés accessibles : 7 / 8 / 10 / 11
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de l'automobile :
  - . CAP équipier polyvalent du commerce, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
  - . Bac professionnel métiers du commerce et de la vente, préparé sous statut scolaire,
  - . ~~CQP metteur en main de véhicule,~~
  - . CQP conseiller en livraison de véhicules (à créer),
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . chef d'équipe préparation livraison (fiche E.20.1)
- Transversale : Voir Panorama

SB

U

VN

h

F5

JTT

AD

OPÉRATEUR STATION-SERVICE

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Opérateur station-service
- 2/ Objet de la qualification :**  
L'opérateur station-service assure la distribution des carburants et la vente des produits distribués en station.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités techniques :
- Distribution de carburant :
    - . accueil et contrôle de la livraison de carburant,
    - . jaugeage des cuves,
    - . le cas échéant, service à la pompe,
    - . mise en œuvre des dispositions de sécurité relatives à la sécurité à la livraison et à la vente du carburant,
    - . vérification du bon fonctionnement des équipements de la station et signalement des dysfonctionnements,
    - . entretien préventif des équipements de distribution de la station (volucompteur, pistolets, pompes),
  - Entretien préventif de la station et de ses équipements (piste, poste d'encaissement, équipement de lavage, de distribution d'articles boutique),
  - Entretien préventif des équipements de la restauration,
  - Opérations simples d'entretien du véhicule selon les activités de l'entreprise et estimation du prix de ces opérations,
  - Entretien, hors maintenance, et réapprovisionnement des automates et des appareils de distribution automatique,
  - Utilisation de la documentation technique,
  - Application des procédures qualité et sécurité des personnes et des biens, en vigueur dans l'entreprise.
- B - Activités commerciales :
- Accueil des clients, encaissement, information et promotion sur les produits et services annexes
- C - Activités de gestion et d'organisation :
- Établissement de factures relatives aux activités visées ci-dessus,
  - Vérification du fond de caisse, encaissement et contrôle de la validité des moyens de paiement,
  - Participation à la réception des marchandises et des produits en contrôlant la conformité de la livraison,
  - Respect de la chaîne du froid, des règles de stockage et de commercialisation des produits alimentaires,
  - Mise en rayon, préparation et / ou réassort des produits vendus dans la station (dans le respect des normes, règles et procédures en vigueur dans l'entreprise),
  - Participation au comptage des inventaires.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Participation au suivi des stocks et à la préparation des commandes
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3
  - Échelons majorés accessibles : 4 / 5
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**
- Soit par obtention d'une des certifications suivantes :
    - . CAP maintenance des véhicules,
    - . CAP équipier polyvalent du commerce,
    - ~~. BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers,~~
    - . CQP opérateur station-service,
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . opérateur spécialiste station-service (I.6.1)
  - Transversale :  
Voir Panorama

SN

W

AR

507 R



## CHEF DE GROUPE OPÉRATIONNEL

### 1/ Dénomination de la qualification :

Chef de groupe opérationnel

### 2/ Objet de la qualification :

Le chef de groupe organise et anime une équipe et participe à la gestion d'une station de location ou d'une activité de location partie intégrante d'une structure de taille importante. Il est placé sous la responsabilité d'un chef d'agence de location.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités relatives au management d'une station de location ou d'une activité partie intégrante d'une structure de taille importante :

- Encadrement de salariés,
  - Appui aux salariés de la station de location pour la réalisation de toutes activités opérationnelles, techniques et commerciales...
  - Réalisation et/ou encadrement de l'ensemble des activités administratives et comptables relatives au fonctionnement de la station de location.
- Sous la responsabilité d'un chef d'agence de location, le chef de groupe opérationnel s'assure de l'application des règles, des normes et des procédures qui régissent l'activité de la station de location.

B - Activités commerciales :

- Accueil, conseil et vente à la clientèle,
- Établissement de relations avec la clientèle,
- Établissement de contrats de location,
- Mise en œuvre d'actions promotionnelles,
- Règlement d'éventuels litiges.

C - Activités de gestion et d'organisation :

- Suivi de la flotte de véhicules,
- Établissement / transmission et classement de tous documents à caractère administratif et commercial,
- Tenue de tableaux de bord relatifs à l'activité de la station de location,
- Classement / mise à jour de la documentation professionnelle,
- Application des démarches qualité, des règles du droit du travail, d'hygiène et de sécurité.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Participation au développement commercial local,
- Gestion des contacts avec l'administration.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

### 6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes correspondant à l'objet de la qualification :
  - . BTS négociation et digitalisation de la relation client,
  - . BTS management commercial opérationnel,
  - ~~. DUT techniques de commercialisation,~~
  - . CQP chef de groupe opérationnel,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Verticale :
  - . chef d'agence(s) de location (fiche J.23.1)
- Transversale :
  - . Voir Panorama

VN

M

SB

h A B  
J J R

**CHEF D'AGENCE(S) DE LOCATION**

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Chef d'agence(s) de location
- 2/ Objet de la qualification :**  
Le chef d'agence(s) assure les activités concourant à la gestion économique, organisationnelle et humaine d'une ou plusieurs stations de location.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Activités relatives au management d'une ou plusieurs stations de location de véhicules :
- Encadrement des salariés d'une ou plusieurs stations,
  - Appui aux salariés d'une ou plusieurs stations pour la réalisation de toutes activités opérationnelles, techniques et commerciales...
  - Contribution à l'agencement d'une ou plusieurs stations,
  - Réalisation et/ou encadrement de l'ensemble des activités administratives et comptables relatives au fonctionnement d'une ou plusieurs stations.
- Le chef d'agence(s) de location s'assure de l'application des règles, des normes et des procédures qui régissent l'activité, ainsi que de l'application des démarches qualité, des règles du droit du travail, d'hygiène et de sécurité.
- B - Activités commerciales :
- Accueil et conseil à la clientèle,
  - Établissement de relations avec la clientèle...
  - Mise en œuvre d'actions promotionnelles,
  - Règlement d'éventuels litiges,
  - Participation au développement commercial local.
- C - Activités de gestion et d'organisation :
- Établissement de tableaux de bord relatifs à l'activité d'une ou plusieurs stations,
  - Suivi de la flotte de véhicules,
  - Établissement / transmission et classement de tous documents à caractère administratif et commercial,
  - Classement / mise à jour de la documentation professionnelle,
  - Gestion des contacts avec l'administration,
  - Application des démarches qualité, des règles du droit du travail, d'hygiène et de sécurité.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- En fonction du volume d'activité de la ou des stations gérées, compte tenu de l'implication professionnelle liée aux paramètres tels la planification, la gestion de la flotte, des effectifs, etc.
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 23
  - Échelons majorés accessibles : 24 / 25
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**
- Soit par obtention d'une des certifications suivantes correspondant à l'objet de la qualification :
    - . BTS négociation et digitalisation de la relation client, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - . BTS management commercial opérationnel complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - . ~~DUT techniques de commercialisation, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
    - . CQP chef d'agence(s) de location,
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . cadre technique (fiche Z.C.I.1), sous appellation d'emploi spécifique à l'entreprise
  - Transversale :  
Voir Panorama

57

SW

57

SW

57

SW

## CONSEILLER COMMERCIAL LOCATION LONGUE DURÉE

### 1/ Dénomination de la qualification :

Le conseiller commercial location longue durée

### 2/ Objet de la qualification :

Le conseiller commercial location longue durée réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des produits et des services de la Location Longue Durée Automobile sur un secteur et/ou un périmètre prédéfini.

L'activité s'exerce à l'intérieur et/ou à l'extérieur de l'entreprise.

Le conseiller commercial LLD peut réaliser la prospection et/ou du développement.

Il bénéficie d'une autonomie importante dans la responsabilité de l'organisation du travail.

### 3/ Contenu de la qualification :

A - Activités de commercialisation des produits et services :

. Activités concourant à la réalisation de l'acte de signature d'un contrat :

- Prospection et développement du secteur géographique donné,
- Organisation des rendez-vous prospects et clients,
- Audit et conseil sur les solutions de mobilité adaptées à l'activité et l'organisation au client et prospect,
- Présentation des différentes possibilités de financement et les prestations de service,
- Déploiement des actions/campagnes/outils de marketing mis à disposition,
- Application de la stratégie commerciale de l'entreprise,
- Fidélisation de portefeuille clients, en collaboration avec les chargés de clientèle,
- Développement des prestations chez le client (*notamment les produits assurances*) ou les extensions du parc automobile.

B - Activités relatives à la gestion de la commercialisation :

- Traitement de toute demande d'information venant du prospect,
- Traitement des appels d'offre et des demandes dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise,
- Gestion administrative des activités de commercialisation,
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie,
- Rédaction des comptes rendus d'activité commerciale dans les outils appropriés,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise et respect de la politique de l'entreprise,
- Veille sur les évolutions économiques dans le secteur confié.

### 4/ Extensions possibles dans la qualification :

- Animation des réseaux d'apporteurs d'affaires partenaires, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise,
- Présentation et vente de produits d'assurance.

### 5/ Classement :

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 23
- Échelons majorés accessibles : 24 / 25

### 6/ Modes d'accès à la qualification (*liste modifiée*) :

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la vente :

- . ~~DUT techniques de commercialisation, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
- . BTS négociation et digitalisation de la relation client, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- . Titre à finalité professionnelle Vendeur Automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34344), complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
- . CQP conseiller commercial location longue durée,
- . CQP attaché commercial automobile, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,

- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification.

### 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :

- Transversale :  
conseiller commercial LLD sur les différentes typologies de clientèle

✓ n

M SB

F5  
↓  
JOT  
FF  
er

**EMPLOYÉ ADMINISTRATIF**

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Employé administratif
- 2/ Objet de la qualification :**  
L'employé administratif réalise toutes activités courantes d'un secrétariat.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- Accueil de la clientèle, des fournisseurs / tenue du standard téléphonique,
  - Réalisation d'activités de secrétariat :
    - . tenue de planning / prise de rendez-vous,
    - . frappe de documents / de courriers / enregistrement de données,
    - . classement et archivage,
  - Facturation / encaissement,
  - Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Vente de prestations, produits et accessoires,
  - Réalisation d'opérations comptables courantes.
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3
  - Échelons majorés accessibles : 4 / 5
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification (*liste modifiée*) :**
- ~~Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du secrétariat ou de la comptabilité :~~
  - ~~BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers~~
  - ~~BEP métiers des services administratifs~~
  - Soit Par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . secrétaire (fiche M.6.1),
    - . secrétaire confirmé (fiche M.9.1).
  - Transversale :  
Voir Panorama

SECRÉTAIRE**1/ Dénomination de la qualification :**

Secrétaire

**2/ Objet de la qualification :**

Le secrétaire réalise les opérations administratives et/ou spécifiques à l'un des secteurs d'activité de l'entreprise.

**3/ Contenu de la qualification :**

- Accueil de la clientèle / des fournisseurs / tenue du standard téléphonique,
- Réalisation d'activités de secrétariat :
  - . tenue de planning / prise de rendez-vous,
  - . frappe de documents / de courriers / enregistrement de données,
  - . classement / archivage,
- Facturation / encaissement,
- Gestion et suivi de dossiers spécifiques à un secteur d'activité : vente de véhicules / après-vente / marketing...,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Enregistrement et traitement d'opérations comptables,
- Vente de prestations, produits et accessoires,
- Gestion de plusieurs ou de l'ensemble des dossiers spécifiques aux secteurs d'activité de l'entreprise.

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6
- Échelons majorés accessibles : 7 / 8
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine du secrétariat ou de la comptabilité :
  - ~~. BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers ou BEP métiers des services administratifs, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
  - . Bac professionnel gestion-administration préparé sous statut scolaire,
  - . Bac professionnel accueil-relations clients et usagers préparé sous statut scolaire,
- Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . secrétaire confirmé (fiche M.9.1)
  - . assistant de direction / chef de groupe administratif (fiche M.20.1)
- Transversale :  
Voir Panorama

✓ N

M SB

FR  
h  
J07  
R

**ASSISTANT DE DIRECTION**  
**CHEF DE GROUPE ADMINISTRATIF**

**1/ Dénomination de la qualification :** (selon le cas)

Assistant de direction  
Chef de groupe administratif

**2/ Objet de la qualification :**

L'assistant de direction organise et coordonne, pour un supérieur hiérarchique, la transmission et la rédaction des informations du service. Il assure également l'ensemble des activités d'un secrétariat.

Le chef de groupe administratif coordonne l'activité d'une équipe secrétariat.

**3/ Contenu de la qualification :**

A - Particularités : assistant de direction

- Tenue d'un secrétariat de direction,
- Accueil de la clientèle / des fournisseurs,
- Réception du courrier, d'appels téléphoniques, filtrage et diffusion,
- Tenue de planning / prise de rendez-vous / organisation de déplacements, de réunions, etc...,
- Rédaction et frappe de documents / de courriers / de notes à caractère éventuellement confidentiel,
- Réception / exploitation / transmission d'informations à l'attention d'un hiérarchique, d'un ou plusieurs service(s), de collaborateur(s)...
- Classement / archivage de documents,
- Appui aux collaborateurs du service / tutorat de jeunes en formation alternée,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

B - Particularités : chef de groupe

En relais du responsable hiérarchique, le chef de groupe administratif réalise les activités suivantes :

- Affectation, suivi et contrôle des activités confiées aux collaborateurs,
- Participation au recrutement / à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Participation à la gestion du personnel (congés, absences...).

**5/ Classement :**

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine des sciences et techniques tertiaires :
  - . BTS support à l'action managériale,
  - . BTS gestion de la PME,
  - . ~~DUT gestion des entreprises et des administrations.~~

Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . gestionnaire (fiche Z.23.1), sous appellation d'emploi spécifique à l'entreprise
- Transversale :
  - . Voir Panorama

24

59

W

5  
507  
W

EMPLOYÉ DE COMPTABILITÉ**1/ Dénomination de la qualification :**

Employé de comptabilité

**2/ Objet de la qualification :**

L'employé de comptabilité réalise les opérations comptables de base.

**3/ Contenu de la qualification :**

- Tenue de comptes clients / fournisseurs,
- Rapprochements bancaires et comptables, remises en banque,
- Facturation, encaissements, relances clients selon procédures préétablies,
- Passation d'écritures élaborées par les comptables,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Secrétariat (accueil clientèle et fournisseurs / frappe de courrier...).

**5/ Classement :**

- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 3
- Échelons majorés accessibles : 4 / 5
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**

~~Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la comptabilité ou du secrétariat :~~

- ~~- DEP métiers des services administratifs;~~
- ~~- DEP métiers de la relation aux clients et aux usagers;~~

- Soit Par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . comptable (fiche N.6.1),
  - . comptable confirmé (fiche N.9.1).
- Transversale :
  - Voir Panorama

vN

le JB

f5  
h  
AF  
J07

COMPTABLE

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Comptable
- 2/ Objet de la qualification :**  
Le comptable réalise l'ensemble des opérations de comptabilité courantes. Il effectue en particulier le suivi des comptes spécifiques (clients, fournisseurs, banques...).
- 3/ Contenu de la qualification :**
- Codification, saisie et classement de divers documents,
  - Saisie et règlement de factures fournisseurs,
    - . suivi des comptes fournisseurs,
  - Suivi de la trésorerie / rapprochement bancaire / remise en banque,
  - Suivi des comptes clients,
    - . relances clients,
  - Facturation / encaissement,
  - Respect des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Secrétariat (accueil clientèle et fournisseurs / frappe de documents et courriers / classement / gestion de dossiers spécifiques, etc.).
- 5/ Classement :**
- Échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 6
  - Échelons majorés accessibles : 7 / 8
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification (liste modifiée) :**
- Soit par obtention *de la certification suivante*, dans le domaine de la comptabilité ou du secrétariat :
    - . ~~BEP métiers des services administratifs ou BEP métiers de la relation aux clients et aux usagers, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,~~
    - . Bac professionnel gestion-administration, préparé sous statut scolaire,
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . comptable confirmé (fiche N.9.1),
    - . chef de groupe de comptabilité (fiche N.20.1).
  - Transversale :  
Voir Panorama

JK  
G

VW

4  
JOP  
NR  
M



**CHEF DE GROUPE DE COMPTABILITÉ****1/ Dénomination de la qualification :**

Chef de groupe de comptabilité

**2/ Objet de la qualification :**

Le chef de groupe de comptabilité enregistre et traite l'ensemble des opérations comptables de l'entreprise. Par ailleurs, il encadre une ou plusieurs équipes de collaborateurs.

**3/ Contenu de la qualification :**

## A - Activités techniques :

- Codification, saisie et classement de divers documents,
- Saisie et règlement de factures fournisseurs
  - . suivi des comptes fournisseurs et des litiges,
- Suivi de la trésorerie / rapprochement bancaire / remise en banque,
- Suivi des comptes clients,
  - . relances clients et suivi des procédures de recouvrement,
- Facturation / encaissement,
- Établissement des déclarations sociales et fiscales / des fiches de paie,
- Élaboration et actualisation de tableaux de bord comptables,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

## B - Activités réalisées en appui d'un responsable hiérarchique :

- Animation de l'équipe / affectation, suivi et contrôle des activités,
- Appui technique aux collaborateurs du service / tutorat de jeunes en formation alternée,
- Participation au recrutement, à la définition et au suivi du plan de formation des collaborateurs.

**4/ Extensions possibles dans la qualification :**

- Contribution à la préparation du budget prévisionnel,
- Appui à la préparation des documents comptables : bilan, compte de résultats.

**5/ Classement :**

- Maîtrise - échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 20
- Échelons majorés accessibles : 21 / 22
  - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
  - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).

**6/ Modes d'accès à la qualification :**

- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la comptabilité :

- . BTS **comptabilité et gestion des organisations**,
- . BTS gestion de la PME,
- . ~~DUT gestion des entreprises et des administrations~~

Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).

**7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**

- Verticale :
  - . gestionnaire de comptabilité (fiche N.23.1)
  - . cadre de comptabilité (fiche N.C.I.1)
- Transversale :  
Voir Panorama

vn  
  
 SB

FS  
  
 JT

**GESTIONNAIRE DE COMPTABILITÉ**

- 1/ Dénomination de la qualification :**  
Gestionnaire de comptabilité
- 2/ Objet de la qualification :**  
Le gestionnaire de comptabilité assure les activités de contrôle et de suivi de tout ou partie des activités de comptabilité.  
Il peut exercer son activité dans deux types de contextes :
- 2.1 - Dans les entreprises dans lesquelles l'activité de comptabilité est organisée en plusieurs pôles, il participe à l'encadrement d'un pôle (paye / fournisseurs / clients / facturation...),
- 2.2 - Lorsque l'activité comptabilité de l'entreprise est limitée et ne nécessite pas une organisation en plusieurs pôles, il assure, en appui d'un responsable hiérarchique qui peut être le chef d'entreprise lui-même, la responsabilité de ce secteur.  
Il peut avoir sous sa responsabilité un ou plusieurs agent(s) de maîtrise.
- 3/ Contenu de la qualification :**
- A - Gestion et organisation des activités de comptabilité :  
Le gestionnaire de comptabilité réalise et/ou coordonne les activités suivantes :
- Participation à l'organisation du secteur ou d'un pôle comptable,
    - . répartition des activités / suivi et contrôle des résultats,
  - Encadrement et réalisation d'activités relatives au secteur de la comptabilité, telles que : paye / déclarations sociales et fiscales / gestion des comptes clients / gestion des comptes fournisseurs...,
  - Enregistrement des opérations comptables,
  - Suivi de l'activité : collecte de données / élaboration et actualisation de tableaux de bord comptables,
  - Participation à la préparation et suivi du budget prévisionnel de l'entreprise,
  - Préparation des documents comptables : bilan / compte de résultats / annexes,
  - Contribution à l'élaboration et à la mise en œuvre de démarches qualité.
- Le gestionnaire de comptabilité s'assure de l'application des règles, normes et procédures en matière de comptabilité, de contrôle interne, de fiscalité et de droit social.
- B - Activités assurées en appui du responsable hiérarchique :
- Animation ou encadrement de(s) équipe(s) de collaborateurs :
    - . répartition des activités, suivi et contrôle des résultats,
    - . participation au recrutement / à la définition et au suivi du plan de formation / tutorat de jeunes en formation alternée.
- 4/ Extensions possibles dans la qualification :**
- Contribution aux activités de gestion financière (négociations d'emprunts / placements financiers, etc.),
  - Organisation, suivi et contrôle des activités administratives et de secrétariat.
- 5/ Classement :**
- Maîtrise - échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 23
  - Échelons majorés accessibles : 24 / 25
    - . en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 4,
    - . en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3B.02 d) de la convention collective).
- 6/ Modes d'accès à la qualification :**
- Soit par obtention d'une des certifications suivantes, dans le domaine de la comptabilité :
    - . BTS ~~comptabilité et gestion des organisations~~, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - . BTS gestion de la PME, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 3,
    - . ~~DUT gestion des entreprises et des administrations.~~
  - Soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 3).
- 7/ Possibilités d'évolution professionnelle :**
- Verticale :
    - . cadre de comptabilité (fiche N.C.I.1)
    - . adjoint au chef de comptabilité / responsable de comptabilité (fiche N.C.II.1)
  - Transversale :  
Voir Panorama

SB

4  
5  
507  
26

# REPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS DES SERVICES DE L'AUTOMOBILE – 2<sup>e</sup> semestre 2022

Les modifications apportées à ce document par rapport à l'édition précédente sont indiquées en italique gras.

## SÉRIE 1

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 3, dans les conditions fixées par l'article 3-02 de la Convention collective.

**CAP** : Maintenance des véhicules

- option A : voitures particulières
- option B : véhicules de transport routier
- option C : motocycles

**CAP** : Réparation des carrosseries

**CAP** : Peinture en carrosserie

**CAP** : Equipier polyvalent du commerce

~~**BEP** : Métiers de la relation aux clients et aux usagers~~

~~**BEP** : Métiers des services administratifs~~

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Peintre en carrosserie

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Carrossier réparateur

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : **Mécanicien réparateur** de véhicules industriels  
(Précédemment : **Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : **Mécanicien(ne) réparateur(trice) de véhicules industriels**)

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Mécanicien(ne) de maintenance automobile  
(Précédemment : **Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Mécanicien(ne) réparateur(trice) automobile)

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Mécanicien(ne) automobile  
(Précédemment : **Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Mécanicien(ne) électricien(ne) automobile)

**Titre à finalité professionnelle** : Mécanicien cycles (enregistré au RNCP sous le n° 34346)  
(Précédemment : CQP Mécanicien cycles)

**CQP** : Opérateur service rapide

**CQP** : Mécanicien de maintenance automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34334)

**CQP** : Mécanicien de maintenance motocycles

**CQP** : Opérateur maintenance pneumatiques véhicules industriels

**CQP** : Mécanicien collision

**CQP** : Préparateur en peinture  
(Précédemment : CQP Peintre préparateur)

**CQP** : Magasinier

**CQP** : Opérateur préparation véhicules

**CQP** : Opérateur station-service

**CQP** : Dépanneur-remorqueur VL

**CQP** : Démonteur-dépollueur automobile  
(Précédemment : CQP Démonteur automobile)

**CQP** : Agent d'opérations location

**CQP** : Agent d'exploitation de stationnement

**CQP** : Mécanicien de maintenance véhicules utilitaires et industriels

**CQP** : Opérateur vitrage (enregistré au RNCP sous le n° 36223)  
(Précédemment : **CQP Opérateur vitrage (enregistré au RNCP sous le n°34265)**)

**CQP** : Débosseleur sans peinture

**CQP** : Agent technique location longue durée

**CQP** : **Opérateur de vérification des dispositifs embarqués (chronotachygraphe, éthylotest anti-démarrage, taximètre)**

*JW*  
Juillet 2022

*So*

*Fr*  
*4 JN*  
*1*  
*M*

<b>SÉRIE 2</b>
----------------

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 6, dans les conditions fixées par l'article 3-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 2 permettent également à leur titulaire d'accéder à l'échelon 6 dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**Mention complémentaire au CAP** : Réalisation de circuits oléohydrauliques et pneumatiques

**Mention complémentaire au CAP** : Maintenance des moteurs diesel et de leurs équipements

**Mention complémentaire au CAP** : Maintenance des systèmes embarqués de l'automobile

**Bac professionnel** : Maintenance des véhicules

*Préparé sous statut scolaire*

- option A : voitures particulières
- option B : véhicules de transport routier
- option C : motocycles

**Bac professionnel** : Réparation des carrosseries

*Préparé sous statut scolaire*

**Bac professionnel** : Gestion - administration

*préparé sous statut scolaire*

**Bac professionnel** : Accueil – relations clients et usagers

*préparé sous statut scolaire*

**Bac professionnel** : Métiers du commerce et de la vente

*préparé sous statut scolaire*

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Technicien(ne) électromécanicien(ne) automobile

(Précédemment : Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : Technicien(ne) après-vente automobile)

**Titre à finalité professionnelle** : Mécanicien automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34320)

(Précédemment : CQP Mécanicien spécialiste automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34320, sous l'intitulé « CQP Mécanicien automobile »))

**CQP** : Démonteur automobile spécialiste (enregistré au RNCP sous le n° 34347, sous l'intitulé « CQP Démonteur Automobile »)

**CQP** : Opérateur spécialiste service rapide

**CQP** : Mécanicien spécialiste motocycles

**CQP** : Tôlier spécialiste

**CQP** : Peintre spécialiste

**CQP : Magasinier-vendeur pièces de rechange et accessoires**

(Précédemment : CQP Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires ou Magasinier-vendeur P.R.A. ou Vendeur boutique P.R.A.)

~~CQP : Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires ou Magasinier-vendeur P.R.A. ou Vendeur boutique P.R.A.~~

**CQP** : Opérateur spécialiste maintenance pneumatiques véhicules industriels

**CQP** : Dépanneur-remorqueur PL

**CQP** : Mécanicien spécialiste cycles

**CQP** : Rénovateur véhicules d'occasion

**CQP** : Agent d'opérations location spécialiste

**CQP** : Vendeur motocycles

**CQP** : Opérateur de stationnement

**CQP** : Mécanicien spécialiste véhicules utilitaires et industriels

**CQP** : Électricien spécialiste véhicules utilitaires et industriels

**CQP : Conseiller en livraison de véhicules**

**CQP** : Metteur en main de véhicule

**CQP** : Électricien spécialiste automobile

**CQP** : Opérateur spécialiste station-service

**CQP** : Débosseleur sans peinture spécialiste

**CQP** : Opérateur vitrage spécialiste

**CQP** : Vendeur-conseil magasin des services multimarques de l'après-vente automobile

**CQP** : Mécanicien des services multimarques de l'après-vente automobile

### SÉRIE 3

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 9, dans les conditions fixées par l'article 3-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 3 permettent également à leur titulaire d'accéder à l'échelon 9 dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**Bac professionnel** : Maintenance des véhicules  
préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue

- option A : voitures particulières
- option B : véhicules de transport routier
- option C : motocycles

**Bac professionnel** : Réparation des carrosseries  
préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue

**Bac professionnel** : Gestion - administration  
préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue

**Bac professionnel** : Accueil – relations clients et usagers  
préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue

**Bac professionnel** : Métiers du commerce et de la vente  
préparé en alternance sous contrat de travail ou en formation continue

**Titre à finalité professionnelle** : Conseiller technique cycles (enregistré au RNCP sous le n° 34197)  
(Précédemment : Titre professionnel Conseiller technique cycles)

**Titre Professionnel** : Enseignant de la Conduite et de la Sécurité Routière

**Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi** : Contrôleur technique de véhicules légers  
(Précédemment : Contrôleur technique automobile de véhicule léger)  
(Précédemment - en série 2 - Titre professionnel du ministère chargé de l'emploi : Contrôleur technique automobile)

**CQP** : Technicien électricien électronicien automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34321, sous l'intitulé « CQP Technicien après-vente automobile »)

**CQP** : Technicien confirmé motocycles

**CQP** : Tôlier confirmé

**CQP** : Peintre confirmé (enregistré au RNCP sous le n° 36452, sous l'intitulé « Peintre en carrosserie »)

**Titre à finalité professionnelle** : Conseiller de vente pièces de rechange et accessoires (enregistré au RNCP sous le n° 36221)  
(Précédemment : CQP Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires ou magasinier-vendeur confirmé P.R.A. ou vendeur boutique confirmé P.R.A.)

~~CQP : Conseiller de vente confirmé pièces de rechange et accessoires ou magasinier-vendeur confirmé P.R.A. ou vendeur boutique confirmé P.R.A.~~

**CQP** : Vendeur itinérant pièces de rechange et accessoires

**CQP** : Vendeur

**CQP** : Démonteur automobile confirmé

**CQP** : Technicien confirmé mécanique automobile

**CQP** : Contrôleur technique VL (enregistré au RNCP sous le n° 34252)

**CQP** : Contrôleur technique PL

**CQP** : Technicien confirmé mécanique véhicules utilitaires et industriels

**CQP** : Technicien confirmé véhicules utilitaires et industriels

**CQP** : Technicien garantie après-vente

**CQP : Technicien vitrage**

(Précédemment : **CQP Opérateur vitrage confirmé** (enregistré au RNCP sous le n° 34263, sous l'intitulé « CQP Technicien vitrage »))

**CQP** : Opérateur vitrage confirmé (enregistré au RNCP sous le n° 34263, sous l'intitulé « CQP Technicien vitrage »)

**CQP** : Chargé de clientèle location longue durée

**CQP** : Mécanicien réparateur de véhicules anciens et historiques

**CQP** : Vendeur-conseil magasin confirmé des services multimarques de l'après-vente automobile

**CQP** : Tôlier véhicules anciens et historiques

**CQP** : Technicien des services multimarques de l'après-vente automobile

## SÉRIE 4

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 12, dans les conditions fixées par l'article 3-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 4 permettent également à leur titulaire d'accéder à l'échelon 12 dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**Titre Professionnel** : Enseignant de la Conduite et de la Sécurité Routière, avec CCS 1 « deux roues » ou CCS 2 « groupe lourd »

**Titre à finalité professionnelle** : Technicien expert après-vente automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34322)  
(Précédemment : CQP Technicien expert après-vente automobile (enregistré au RNCP))

**Titre à finalité professionnelle : Carrossier-peintre** (enregistré au RNCP sous le n° 36200)  
(Précédemment : CQP Carrossier-peintre)

**CQP** : Carrossier-peintre

**CQP** : Technicien expert après-vente véhicules utilitaires et industriels (enregistré au RNCP sous le n° 34367)

**CQP** : Technicien expert après-vente motocycles

**CQP** : Spécialiste garantie après-vente

**CQP** : Contrôleur technique confirmé VL

**CQP** : Contrôleur technique confirmé PL

**CQP** : Technicien expert réparateur de véhicules anciens et historiques

**CQP** : Technicien expert des services multimarques de l'après-vente automobile

**CQP** : Tôlier expert véhicules anciens et historiques

**CQP** : **Conseiller technique expert cycles**

**SÉRIE 5**

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 17, dans les conditions fixées par l'article 3B-02 de la Convention collective.

**CQP** : Coordinateur préparation de véhicules de location

**CQP** : Adjoint au responsable d'exploitation de stationnement

**SÉRIE 6**

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 20, dans les conditions fixées par l'article 3B-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 6 permettent également à leur titulaire d'accéder à l'échelon 20 dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**BTS** : Maintenance des véhicules

- option A : voitures particulières
- option B : véhicules de transport routier
- option C : motocycles

**BTS** : Support à l'action managériale

**BTS** : Gestion de la PME

**BTS : Comptabilité et gestion**

(Précédemment : **BTS Comptabilité et gestion des organisations**)

(Précédemment : BTS Comptabilité et gestion)

~~**BTS : Comptabilité et gestion des organisations**~~

(Précédemment : ~~BTS Comptabilité et gestion~~)

**BTS** : Négociation et digitalisation de la relation client

**BTS** : Management commercial opérationnel

(Précédemment : BTS Management des unités commerciales)

~~**DUT : Gestion des entreprises et des administrations**~~

~~**DUT : Techniques de commercialisation**~~

~~**DUT : Gestion logistique et transport**~~

~~**Titre de l'ESCRA : Gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile**~~

**Titre de l'EPCRA** : Commercial en automobile

(Précédemment en série 3)

**Brevet de maîtrise** : Réparateur-gestionnaire en maintenance automobile

**Titre à finalité professionnelle** : Vendeur automobile (enregistré au RNCP sous le n° 34344)

(Précédemment : CQP Vendeur automobile confirmé (enregistré au RNCP sous l'intitulé « CQP Vendeur Automobile »))

**Titre à finalité professionnelle** : Réceptionnaire après-vente option VL (enregistré au RNCP sous le n° 35012)

(Précédemment : CQP Réceptionnaire après-vente option VL (enregistré au RNCP))

(Précédemment : CQP Réceptionnaire après-vente (dont option VUI))

**CQP** : Vendeur confirmé véhicules utilitaires

**CQP** : Vendeur confirmé véhicules industriels

**CQP** : Réceptionnaire après-vente option VUI

(Précédemment : CQP Réceptionnaire après-vente (dont option VUI))

**CQP** : Réceptionnaire après-vente du domaine d'activité de la carrosserie-peinture

**CQP** : Chef d'équipe atelier option VL

(Précédemment : CQP Chef d'équipe atelier (dont option VUI))

FS 4  
Juillet 2022

JM M

5  
VM SB

- CQP** : Chef d'équipe atelier option VUI  
(Précédemment : CQP Chef d'équipe atelier (dont option VUI))
- CQP** : Chef d'équipe atelier du domaine d'activité de la carrosserie-peinture
- CQP** : Chef d'équipe ventes pièces de rechange et accessoires
- CQP** : Chef de secteur vente itinérante pièces de rechange et accessoires
- CQP** : Chef d'équipe préparation livraison
- CQP** : Chef de station-service
- CQP** : Chef d'équipe atelier en démontage recyclage automobile
- CQP** : Chef de centre de contrôle technique VL
- CQP** : Chef de centre de contrôle technique PL
- CQP** : Chef de groupe opérationnel
- CQP** : Responsable d'exploitation de stationnement (enregistré au RNCP sous le n° 35868)
- CQP** : Chef d'équipe motocycles
- CQP** : Agent de maîtrise atelier
- CQP** : Chef d'équipe vitrage ou Chef d'atelier vitrage
- CQP** : **Chef d'atelier cycles**

<b>SÉRIE 7</b>
----------------

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur l'échelon de référence 23, dans les conditions fixées par l'article 3B-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 7 permettent également à leur titulaire d'accéder à l'échelon 23 dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**Titre de l'ES CRA : Gestionnaire d'unité commerciale spécialisée en automobile**  
(Précédemment en série 6)

**Titre à finalité professionnelle** : Formateur aux Métiers de l'Éducation et de la Sécurité Routières (enregistré au RNCP sous le n° 35734)

- CQP** : Attaché commercial automobile
- CQP** : Attaché commercial sociétés
- CQP** : Attaché commercial véhicules utilitaires
- CQP** : Attaché commercial véhicules industriels
- CQP** : Gestionnaire d'atelier ou Contremaître d'atelier option VL  
(Précédemment : CQP Gestionnaire d'atelier ou Contremaître d'atelier (dont option VUI))
- CQP** : Gestionnaire d'atelier ou Contremaître d'atelier option VUI  
(Précédemment : CQP Gestionnaire d'atelier ou Contremaître d'atelier (dont option VUI))
- CQP** : Gestionnaire d'atelier ou Contremaître d'atelier du domaine d'activité de la carrosserie-peinture
- CQP** : Gestionnaire pièces de rechange et accessoires
- CQP** : Chef d'agence(s) de location
- CQP** : Conseiller commercial location longue durée
- CQP** : **Gestionnaire de magasin cycles**

6  
  
 JN  
 SB

Jullet 2022  
  




<b>SÉRIE 8</b>
----------------

Les certifications visées ci-dessous permettent d'accéder à des qualifications du RNQSA positionnées sur le niveau I A, dans les conditions fixées par l'article 5-02 de la Convention collective.

Certaines certifications inscrites dans une série inférieure à la série 8 permettent également à leur titulaire d'accéder au niveau I A dans les conditions indiquées ci-dessus, si leur obtention a été complétée par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités décrites dans le § 3 « contenu de la qualification » de la fiche correspondant à l'emploi occupé. Cette mention figure alors au § 6 « modes d'accès à la qualification » de la fiche concernée.

**Licence, ou certification de niveau équivalent** correspondant aux qualifications de branche (niveaux I à IV du R.N.Q.S.A).

**Licence professionnelle** : Organisation, Management des Services de l'Automobile (OMSA)

**BUT** : Techniques de commercialisation (depuis la rentrée 2021)

**BUT : Management de la logistique et des transports**  
(Précédemment : BUT Gestion logistique et transport)

~~BUT : Gestion logistique et transport~~

**DCG**

**Diplôme d'ingénieur du CNAM** : spécialité Mécatronique, parcours ingénierie des process d'assistance aux véhicules

**Titre de l'ISCAM** : Manager commercial de la distribution automobile

**B.A.D.G.E. ESSCA** : Manager de la distribution et des services automobiles

**Titre visé grade de master de l'ESSCA** : Majeure E-marketing, mobilités, automobile  
(Précédemment : Master de l'ESSCA : Majeure « E-marketing, Mobilités, Automobile »)

**CQP** : Conseiller des ventes automobiles

**CQP** : Conseiller des ventes sociétés

**CQP** : Conseiller des ventes véhicules utilitaires

**CQP** : Conseiller des ventes véhicules industriels

**CQP** : Cadre technique d'atelier option VL  
(Précédemment : CQP Cadre technique d'atelier (dont option VUI))

**CQP** : Cadre technique d'atelier option VUI  
(Précédemment : CQP Cadre technique d'atelier (dont option VUI))

**CQP** : Cadre technique d'atelier option CP  
(Précédemment : CQP Cadre technique d'atelier (dont option VUI))

**CQP** : Cadre technique pièces de rechange et accessoires

**CQP** : Chef après-vente option VL  
(Précédemment : CQP Chef après-vente (dont option VUI))

**CQP** : Chef après-vente option VUI  
(Précédemment : CQP Chef après-vente (dont option VUI))

**CQP** : Chef après-vente option CP  
(Précédemment : CQP Chef après-vente (dont option VUI))

**CQP** : Adjoint au chef des ventes

**CQP** : Chef des ventes

~~CQP : Adjoint au chef des ventes pièces de rechange et accessoires ou Responsable de magasin~~

**CQP** : Chef des ventes pièces de rechange et accessoires

**CQP** : Responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite (enregistré au RNCP sous le n° 35279)

**CQP** : Responsable de centre(s) de recyclage automobile

**CQP** : Responsable de station(s)-service

**CQP** : Chef de centre des services multimarques de l'après-vente automobile

**CQP** : Directeur de site des services multimarques de l'après-vente automobile

4  
Juillet 2022

FS  
JKR

W  
✓ W SB

**SÉRIE 9 : ANCIENNES CERTIFICATIONS**

Les titulaires des anciens diplômes et titres ci-dessous sont classés selon les modalités de la fiche de qualification correspondant à l'emploi occupé, en fonction de la pratique professionnelle qu'ils ont acquise depuis l'obtention de leur certification.

**BEPECASER**

**BEPECASER** : Avec mention "groupe lourd" ou "2 roues"

**CQP** : Tôlier ferreur

**CAP** : Vendeur-magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles

**CAP** : Employé de vente spécialisé, option C : service à la clientèle

**BAFM**

**CQP** : Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier option VL  
(Précédemment : CQP Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier (dont option VUI))

**CQP** : Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier option VUI  
(Précédemment : CQP Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier (dont option VUI))

**CQP** : Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier option CP  
(Précédemment : CQP Adjoint au chef après-vente ou Responsable d'atelier (dont option VUI))

**Brevet de maîtrise** : Carrossier peintre en carrosserie

**CQP** : *Metteur en main de véhicule*

**CQP** : *Adjoint au chef des ventes pièces de rechange et accessoires ou Responsable de magasin*

\*\*\*\*\*

**SIGNIFICATION DES SIGLES**

**ANFA** : Association Nationale pour la Formation Automobile

**B.A.D.G.E.** : Bilan d'Aptitude Délivré par les Grandes Écoles

**BAFM** : Brevet d'aptitude à la formation des moniteurs

**BEP** : Brevet d'Études Professionnelles

**BEPECASER** : Brevet pour l'exercice de la profession d'enseignant de la conduite automobile et de la sécurité routière. *Le tronc commun du BEPECASER est supprimé à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2017 ; les mentions « groupe lourd » et « deux roues » resteront accessibles jusqu'à fin 2019.*

**BTS** : Brevet de Technicien Supérieur

**BUT** : Bachelor Universitaire de Technologie

**CAP** : Certificat d'Aptitude Professionnelle

**CCS 1** : Certificat Complémentaire de Spécialisation, qui complète le titre professionnel Enseignant de la Conduite et de la Sécurité Routière, pour animer des actions de formation à la conduite en sécurité des véhicules motorisés à deux roues en circulation et hors circulation

**CCS 2** : Certificat Complémentaire de Spécialisation, qui complète le titre professionnel Enseignant de la Conduite et de la Sécurité Routière, pour animer des actions de formation à la conduite en sécurité des véhicules du groupe lourd en circulation et hors circulation

**CNAM** : Conservatoire National des Arts et Métiers

**CP** : Carrosserie-Peinture

**CQP** : Certificat de Qualification Professionnelle

**DCG** : Diplôme de comptabilité et de gestion

**DUT** : Diplôme Universitaire de Technologie

**EPCRA** : École Professionnelle du Commerce des Réseaux Automobiles

**ESCRA** : École Supérieure du Commerce des Réseaux Automobiles

**ESSCA** : École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers

**GNFA** : Groupement National pour la Formation Automobile

**ISCAM** : Institut Supérieur de la Communication, des Affaires et du Management

**PL** : Poids Lourds

**PRA** : Pièces de Rechange et Accessoires

**RNCP** : *Répertoire National des Certifications Professionnelles*

**VL** : Véhicules Légers

**VUI** : Véhicules Utilitaires et Industriels

  
9 VW

SB

  
Juillet 2022

JM



## RÉPERTOIRE NATIONAL DES QUALIFICATIONS DES SERVICES DE L'AUTOMOBILE 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2022

Lorsque le **code** d'une fiche est indiqué en **italiques gras**, cela signifie que la dénomination ou le contenu de cette fiche a été modifié par rapport à l'édition précédente.

Lorsque **l'intitulé et le code** sont indiqués en **italiques gras**, cela signifie qu'il s'agit d'une fiche nouvelle par rapport à l'édition précédente.

Ces modifications sont repérées de la même façon dans les fiches elles-mêmes.

### MAINTENANCE

– Mécanicien de maintenance automobile / mécanicien de maintenance VUI / mécanicien de maintenance motocycles .....	<b>A.3.1</b>
– Opérateur service rapide .....	A.3.3
– Opérateur maintenance pneumatiques VI .....	A.3.4
– Mécanicien cycles .....	A.3.5
– Opérateur vitrage .....	<b>A.3.7</b>
– Opérateur de vérification des dispositifs embarqués réglementés sur VUI (Chronotachygraphe, Ethylotest anti-démarrage) / Opérateur de vérification des dispositifs embarqués réglementés sur VL (Ethylotest anti-démarrage judiciaire, taximètre).....	<b>A.3.9</b>
– Mécanicien spécialiste automobile / mécanicien spécialiste VUI / mécanicien spécialiste motocycles .....	A.6.1
– Électricien spécialiste automobile / électricien spécialiste VUI.....	A.6.2
– Opérateur spécialiste service rapide.....	A.6.3
– Opérateur spécialiste maintenance pneumatiques VI .....	A.6.4
– Mécanicien spécialiste cycles .....	A.6.5
– Opérateur vitrage spécialiste.....	A.6.7
– Technicien confirmé mécanique automobile / Technicien confirmé mécanique VUI .....	A.9.1
– Technicien électricien électronicien automobile / technicien confirmé VUI / technicien confirmé motocycles .....	A.9.2
– Conseiller technique cycles .....	A.9.5
– Technicien garantie après-vente.....	A.9.6
– Opérateur vitrage confirmé.....	<b>A.9.7</b>
– Mécanicien réparateur de véhicules anciens et historiques.....	A.9.8
– Technicien expert après-vente automobile / technicien expert après-vente VUI / technicien expert après-vente motocycles .....	A.12.2
– Conseiller technique expert cycles .....	<b>A.12.5</b>
– Spécialiste garantie après-vente.....	A.12.6
– Technicien expert réparateur de véhicules anciens et historiques .....	A.12.8
– Conseiller client après-vente / chef d'équipe atelier / chef d'équipe motocycles .....	A.20.1
– Agent de maîtrise atelier .....	A.20.2
– Chef d'atelier cycles / chef d'équipe cycles .....	<b>A.20.5</b>
– Chef d'équipe vitrage / chef d'atelier vitrage .....	A.20.7
– Gestionnaire d'atelier / contremaître d'atelier .....	A.23.1
– Gestionnaire de magasin cycles .....	<b>A.23.5</b>
– Cadre technique d'atelier.....	A.C.I.1
– Adjoint au chef après-vente/ responsable d'atelier .....	A.C.II.1
– <b>Responsable de magasin(s) cycles / responsable de site(s) cycles</b> .....	<b>A.C.II.5</b>
– Chef après-vente .....	A.C.III.1

### SERVICES MULTIMARQUES DE L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE

– Vendeur-conseil magasin smava .....	<b>AA.6.1</b>
– Mécanicien smava .....	AA.6.2
– Vendeur-conseil magasin confirmé smava .....	AA.9.1

– Technicien smava .....	AA.9.2
– Technicien expert smava .....	AA.12.2
– Chef d'équipe atelier / Chef d'équipe après-vente / Chef d'équipe vente smava .....	AA.20.2
– Chef de centre smava .....	AA.C.I.1
– Directeur de site smava.....	AA.C.II.1

### CARROSSERIE – PEINTURE

– Préparateur en peinture .....	B.3.2
– Mécanicien collision .....	B.3.3
– Débosseleur sans peinture.....	B.3.4
– Tôlier spécialiste.....	B.6.1
– Peintre spécialiste .....	B.6.2
– Débosseleur sans peinture spécialiste.....	B.6.4
– Tôlier confirmé / Tôlier véhicules anciens et historiques .....	B.9.1
– Peintre confirmé .....	<b>B.9.2</b>
– Carrossier peintre / Tôlier expert véhicules anciens et historiques.....	<b>B.12.1</b>
– Réceptionnaire après-vente/chef d'équipe atelier .....	B.20.1
– Gestionnaire d'atelier / contremaître d'atelier.....	B.23.1
– Cadre technique d'atelier .....	B.C.I.1
– Adjoint au chef après-vente/ responsable d'atelier .....	B.C.II.1
– Chef après-vente.....	B.C.III.1

### VENTE DE VÉHICULES

– Hôte d'accueil / chargé d'accueil .....	C.3.1
– Assistant de vente automobile / vendeur motocycles .....	C.6.1
– Vendeur.....	C.9.1
– Conseiller en financement.....	C.12.1
– Vendeur automobile confirmé .....	<b>C.20.1</b>
– Vendeur confirmé véhicules industriels / vendeur confirmé véhicules utilitaires .....	<b>C.20.2</b>
– Attaché commercial.....	<b>C.23.1</b>
– Attaché commercial véhicules industriels / attaché commercial véhicules utilitaires .....	<b>C.23.2</b>
– Conseiller des ventes.....	<b>C.C.I.1</b>
– Conseiller des ventes véhicules industriels / conseiller des ventes véhicules utilitaires.....	C.C.I.2
– Adjoint au chef des ventes .....	C.C.II.1
– Chef des ventes .....	C.C.III.1

### VENTE PIÈCES DE RECHANGE ET ACCESSOIRES

– Magasinier .....	D.3.1
– Magasinier-vendeur PRA / conseiller de vente PRA / vendeur boutique PRA.....	<b>D.6.1</b>
– Magasinier-vendeur confirmé PRA / conseiller de vente confirmé PRA / vendeur boutique / confirmé PRA .....	<b>D.9.1</b>
– Vendeur itinérant PRA.....	D.9.2
– Chef d'équipe ventes PRA / chef de secteur vente itinérante PRA .....	<b>D.20.1</b>
– Gestionnaire PRA.....	<b>D.23.1</b>
– Cadre technique PRA.....	<b>D.C.I.1</b>
– Adjoint au chef des ventes PRA / responsable de magasin.....	<b>D.C.II.1</b>
– Chef des ventes PRA.....	D.C.III.1

**PRÉPARATION / RÉNOVATION DES VÉHICULES**

– Opérateur préparation véhicules.....	E.3.1
– Rénovateur VO.....	E.6.1
– Conseiller en livraison de véhicules.....	<b>E.6.2</b>
– Chef d'équipe préparation-livraison.....	E.20.1

**DÉPANNAGE - REMORQUAGE**

– Dépanneur - remorqueur VL.....	F.3.1
– Dépanneur - remorqueur PL.....	F.6.1

**CONTRÔLE TECHNIQUE**

– Contrôleur technique des véhicules.....	G.9.1
– Contrôleur technique confirmé des véhicules.....	G.12.1
– Chef de centre contrôle technique des véhicules.....	G.20.1

**DÉMONTAGE - RECYCLAGE**

– Démonteur automobile.....	H.3.1
– Démonteur automobile spécialiste.....	H.6.1
– Démonteur automobile confirmé.....	H.9.1
– Chef d'équipe atelier démontage recyclage automobile.....	H.20.1
– Responsable de centre(s) de recyclage automobile.....	H.C.I.1

**STATION SERVICE**

– Opérateur station-service.....	<b>I.3.1</b>
– Opérateur spécialiste station-service.....	I.6.1
– Chef de station-service / adjoint au responsable de station(s)-service.....	I.20.1
– Responsable de station(s)-service.....	I.C.I.1

**LOCATION DE VÉHICULES**

– Agent d'opérations location.....	J.3.1
– Agent technique location longue durée.....	J.3.2
– Agent d'opérations location spécialiste.....	J.6.1
– Chargé de clientèle location longue durée.....	J.9.2
– Coordinateur préparation de véhicules de location.....	J.17.1
– Chef de groupe opérationnel.....	<b>J.20.1</b>
– Chef d'agence(s) de location.....	<b>J.23.1</b>
– Conseiller commercial location longue durée.....	<b>J.23.2</b>

**ÉCOLES DE CONDUITE**

– Enseignant de la conduite automobile.....	K.3.1
– Enseignant de la conduite deux roues / groupe lourd.....	K.6.1
– Coordinateur d'enseignements auto.....	K.6.2
– Formateur du transport routier.....	K.6.3
– Formateur conduite d'engins.....	K.6.4
– Coordinateur d'enseignements moto / Coordinateur d'enseignements groupe lourd.....	K.9.2
– Enseignant de la sécurité routière et de la conduite automobile.....	K.9.5
– Enseignant de la sécurité routière et de la conduite des véhicules de la catégorie « deux-roues » / Enseignant de la sécurité routière et de la conduite des véhicules du « groupe lourd ».....	K.12.5
– Formateur d'enseignants.....	K.20.1
– Coordinateur d'enseignements de la sécurité routière et de la conduite automobile.....	K.20.5
– Coordinateur d'enseignements de la sécurité routière et de la conduite des véhicules de la catégorie « deux-roues » / Coordinateur d'enseignements de la sécurité routière et de la conduite des véhicules du « groupe lourd ».....	K.20.6

– Formateur aux métiers de l'éducation et de la sécurité routières.....	K.23.1
– Directeur pédagogique.....	K.C.I.1
– Responsable d'unité(s) d'enseignement de la sécurité routière et de la conduite.....	K.C.I.5

**PARKINGS**

– Agent d'exploitation de stationnement.....	L.3.1
– Opérateur de stationnement.....	L.6.1
– Assistant d'exploitation de stationnement / adjoint au responsable d'exploitation de stationnement.....	L.17.1
– Responsable d'exploitation de stationnement.....	L.20.1

**SECRETARIAT**

– Employé administratif.....	<b>M.3.1</b>
– Secrétaire.....	<b>M.6.1</b>
– Secrétaire confirmé.....	M.9.1
– Assistant de direction / chef de groupe administratif.....	<b>M.20.1</b>

**COMPTABILITÉ**

– Employé de comptabilité.....	<b>N.3.1</b>
– Comptable.....	<b>N.6.1</b>
– Comptable confirmé.....	N.9.1
– Chef de groupe de comptabilité.....	<b>N.20.1</b>
– Gestionnaire de comptabilité.....	<b>N.23.1</b>
– Cadre de comptabilité.....	N.C.I.1
– Adjoint au chef de comptabilité / responsable de comptabilité.....	N.C.II.1
– Chef de comptabilité.....	N.C.III.1

**QUALIFICATIONS GÉNÉRIQUES**

– Opérateur.....	Z.3.1
– Opérateur spécialiste.....	Z.6.1
– Opérateur confirmé.....	Z.9.1
– Technicien expert.....	Z.12.1
– Coordinateur.....	Z.17.1
– Maîtrise technique / chef d'équipe - chef de groupe.....	Z.20.1
– Gestionnaire.....	Z.23.1
– Cadre technique.....	Z.C.I.1
– Cadre expert / adjoint au chef de service.....	Z.C.II.1
– Chef de service.....	Z.C.III.1
– Cadre dirigeant.....	Z.C.IV.1

BS AP

Juillet 2022

2  
WV SS

S JF W