

Brochure n° 3034

Convention collective nationale

IDCC : 1090. – **SERVICES DE L'AUTOMOBILE**

**(Commerce et réparation de l'automobile,
du cycle et du motocycle
Activités connexes**

**Contrôle technique automobile
Formation des conducteurs)**

(23^e édition. – Janvier 2006)

DÉLIBÉRATION N° 14-05 DU 14 DÉCEMBRE 2005

RELATIVE À L'ÉDITION 2006 DU RNQSA

NOR : *ASET0650325M*

IDCC : *1090*

Les organisations soussignées,

Vu l'article 1.22 *a* de la convention collective, qui confie à la commission paritaire nationale la mission d'actualiser le répertoire national des qualifications des services de l'automobile ;

Vu la délibération n° 2-04 du 20 janvier 2004, qui fixe notamment les modalités de l'édition millésimée du RNQSA et qui prévoit à cet effet, au plus tard en décembre de chaque année, une délibération d'actualisation indiquant les qualifications créées, modifiées ou supprimées et qui met à jour les rubriques « modes d'accès » en fonction des certifications créées, modifiées ou supprimées en cours d'année,

conviennent de ce qui suit :

Il est ajouté au RNQSA, les 7 fiches de qualification spécifique nouvelles (ci-annexées) suivantes :

- vendeur confirmé VI (C-20-2) ;
- attaché commercial VI (C-23-2) ;
- conseiller des ventes VI (C-C.1-2) ;

- agent d'opérations location spécialiste (J-6-1) ;
- formateur du transport routier (K-6-3) ;
- formateur conduite d'engins (K-6-4) ;
- assistant d'exploitation de stationnement et adjoint au responsable d'exploitation de stationnement (L-17-1).

Les 9 fiches de qualification spécifique suivantes sont modifiées (les modifications apparaissent, dans les fiches ci-annexées, en italiques gras) :

- technicien confirmé mécanique automobile (A-9-1) ;
- vendeur (C-9-1) ;
- vendeur automobile confirmé (C-20-1) ;
- attaché commercial (C-23-1) ;
- conseiller des ventes (C-CI-1) ;
- agent d'exploitation de stationnement (L-3-1) ;
- agent responsable de stationnement (L-20-1) ;
- secrétaire (M-6-1) ;
- secrétaire confirmé(e) (M-9-1).

Le RNQSA ainsi modifié forme l'édition 2006 du RNC, qui sera applicable dès le 1^{er} janvier prochain. Il est rappelé que le RNQSA ne peut faire l'objet d'aucune négociation d'entreprise ou d'établissement, conformément à la loi.

Les modifications apportées par la présente délibération à des qualifications spécifiques déjà existantes ne nécessitent aucune modification du référentiel des CQP pouvant permettre d'accéder à ces qualifications.

Conformément au paragraphe 3-2 de la délibération n° 2-04 susvisée, la présente délibération est établie en nombre d'exemplaires suffisant pour être déposée dans les conditions réglementaires, et communiquée au ministère du travail.

Fait à Suresnes, le 14 décembre 2005.

Suivent les signatures des organisations ci-après :

Organisations patronales :

FNCRM ;
FFE ;
Professionnels du pneu ;
FNA ;
UNIDEC ;
CNPA ;
GNESA.

Syndicats de salariés :

CFTC ;
Métallurgie CFE-CGC ;
CSNUA ;
FO ;
FGMM-CFDT.

ANNEXES

QUALIFICATIONS SPÉCIFIQUES

Vendeur confirmé véhicules industriels

Vente de véhicules : C.

Niveau : 20.

N° série : 2.

1. Dénomination de la qualification :

Vendeur confirmé véhicules industriels.

2. Secteurs d'activité :

50-1 Z/50-2 Z.

3. Objet de la qualification :

Le vendeur confirmé véhicules industriels réalise l'ensemble des activités concourant à la commercialisation des véhicules (VU et/ou VI) 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.

4. 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 :
 - en participation : 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 ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

5. Extensions possibles dans la qualification :

Traitement des réclamations simples.

Suivi de la livraison du (des) véhicule(s) au client.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3 B.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :

<ul style="list-style-type: none"> - BTS négociation et relation client ; - BTS management des unités commerciales ; - CQP vendeur VI (à créer) ; 	}	complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4
--	---	---
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- attaché commercial VI (fiche C 23.2)/conseiller des ventes VI (fiche CC.I.2) ;
- adjoint chef des ventes (fiche CC.II.1) ;
- chef des ventes (fiche CC.III.1).
- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Attaché commercial véhicules industriels

Vente de véhicules : C.

Niveau : 23.

N° série : 2.

1. Dénomination de la qualification :

Attaché commercial véhicules industriels.

2. Secteurs d'activité :

50-I Z/50-2 Z.

3. 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.

4. 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.

5. Extensions possibles dans la qualification :

Achat externe de véhicules d'occasion à marchands ;

Appui technique aux vendeurs VU/VI

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3 B.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :

<ul style="list-style-type: none"> – BTS négociation et relation client ; – BTS management des unités commerciales ; – CQP attaché commercial VI/CQP conseiller des ventes VI ; 	}	complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4
--	---	---
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

– verticale :

vers les qualifications de :

- adjoint chef des ventes (fiche CC.II.1) ;
- chef des ventes (fiche CC.III.1).

– transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Conseiller des ventes véhicules industriels

Vente de véhicules : C.

Niveau : CI.

N° série : 2.

1. Dénomination de la qualification :

Conseiller des ventes véhicules industriels.

2. Secteurs d'activité :

50-1 Z/50-2 Z.

3. Objet de la qualification :

Le conseiller des ventes 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 organise librement son emploi du temps.

4. 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'offres ;
 - 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.

5. Extensions possibles dans la qualification :

Cadres : les éventuelles extensions sont à définir au cas par cas par l'entreprise, et à préciser dans la définition contractuelle de la qualification.

6. Classement :

- cadres : niveau I, sur degrés A, B ou C : selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnus au cadre dans l'exercice de sa qualification.

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :

<ul style="list-style-type: none"> - BTS négociation et relation client ; - BTS management des unités commerciales ; - CQP attaché commercial VI/CQP conseiller des ventes VI ; 	}	complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4
--	---	---
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- adjoint chef des ventes (fiche CC.II.1) ;
- chef des ventes (fiche CC.III.1).

- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Agent d'opérations location spécialiste

Location de véhicules : J.

Echelon : 6.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Agent d'opération spécialiste.

2. Secteurs d'activité :

50-IZ/50-2Z/71-1Z/71-2A.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification réalise les activités visant la location de véhicules auprès de la clientèle, dans un contexte qui peut l'amener, le cas échéant, à exercer son activité avec une autonomie accrue par rapport à l'agent d'opérations location, notamment dans les stations de taille réduite éloignées d'une structure plus importante ou dans des contextes où l'entité de location est annexe à une activité principale autre.

L'activité de l'agent d'opération location spécialiste s'exerce, de façon autonome dans le cadre de procédures définies, et sous contrôle du chef d'agence.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités de service

Activités concourant à la location de véhicules :

- accueil de la clientèle (au comptoir/par téléphone...);
- conseil portant sur les produits et services proposés par l'entreprise ;
- vente de produits et services ;
- livraison et reprise des véhicules ;
- facturation/encaissement ;
- vérification du véhicule (départ et retour) ;
- appui aux collaborateurs ;
- contribution à l'approvisionnement de la station en véhicules ;
- planification et suivi des menues réparations sur véhicules ;
- organisation de l'activité de préparation.

B. – Activités de gestion administrative

- établissement et suivi des contrats de location ;
- enregistrement/modification ou annulation des réservations ;
- établissement, transmission et classement de tous documents internes, administratifs et comptables ;
- classement et mise à jour de la documentation professionnelle ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise ;
- production de tableaux de bord/de rapports d'activité (suivi des mouvements de voiture, état du parc...)

5. Extensions possibles dans la qualification :
 - gestion des litiges ;
 - prospection commerciale ;
 - gestion ponctuelle de contacts avec l’administration.
6. 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 5 ;
 - en fonction de l’application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).
7. Modes d’accès (1) à la qualification :
 - soit par obtention d’un des diplômes ou CQP suivants correspondant à l’objet de la qualification :
 - CAP ou BEP, complété par une pratique professionnelle permettant d’assurer les activités figurant au paragraphe 4 ;
 - baccalauréat professionnel vente ;
 - baccalauréat STT action et communication commerciales ;
 - baccalauréat STT action et communication administratives ;
 - CQP (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 4).
8. Possibilités d’évolution professionnelle :
 - verticale :
 - vers la qualification de :
 - chef d’agence de location (fiche J-20.1) ;
 - transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Formateur du transport routier

Auto-écoles : K.

Échelon : 6.

N° série : 3.

1. Dénomination de la qualification :

Formateur du transport routier.

2. Secteurs d'activité :

80-4 A/80-4 C.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification assure des actions de formation préparant aux diplômes et titres professionnels de la conduite routière (1). Il peut animer également les actions de formation obligatoire (FIMO/FCOS) ou de perfectionnement relevant de ce même domaine.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités pédagogiques

Réalisation d'actions de formation, en conformité avec les référentiels de formation, comportant notamment les activités suivantes :

- évaluation des stagiaires (en amont/en cours/en fin de formation) ;
- réalisation de la formation, sur les plans théorique et pratique, dans un cadre individuel ou collectif ;
- préparation des moyens nécessaires à l'acte pédagogique ;
- création de supports pédagogiques.

B. – Activités de gestion et d'organisation

- information et conseil portant sur les modalités de formation et de certification ;
- établissement/transmission/classement de tous documents utiles ;
- maintenance des véhicules et des engins utilisés en formation (contrôle visuel et suivi de l'entretien courant) ;
- actualisation et classement de la documentation pédagogique et technique... ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

La réalisation de l'activité suppose la capacité, en cas d'incident, à prendre toutes dispositions visant à assurer la sécurité des biens et des personnes.

(1) – CRMP : conducteur du transport routier de marchandises sur porteur ;
– CRMTV : conducteur du transport routier de marchandises sur tous véhicules ;
– CTRIV : conducteur du transport routier interurbain de voyageurs.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- appui pédagogique aux formateurs débutants et aux moniteurs d'entreprise ;
- accompagnement des jurys de validation.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

Cas du formateur préparant aux diplômes ou titres professionnels :

- par obtention d'un des diplômes ou titres suivants :
 - CAP, BEP, CFP ou titre professionnel de conducteur routier ;
 - avec une expérience professionnelle de cinq ans minimum dans une activité de transport routier dont 3 ans en qualité de conducteur, assortie d'une formation pédagogique de base.

Cas du formateur intervenant dans le cadre FIMO/FCOS :

- conformément aux dispositions réglementaires en vigueur.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Formateur conduite d'engins

Auto-écoles : K.

Échelon : 6.

N° série : 4.

1. Dénomination de la qualification :

Formateur conduite d'engins.

2. Secteurs d'activité :

80-4A/80-4C.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification assure les actions de formations préparant à la conduite d'engins en sécurité.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités pédagogiques

Réalisation d'actions de formation, en conformité avec les référentiels de formation, comportant notamment les activités suivantes :

- évaluation des stagiaires (en amont/en cours/en fin de formation) ;
- réalisation de la formation, sur-les plans théorique et pratique, dans un cadre individuel ou collectif ;
- préparation des moyens nécessaires à l'acte pédagogique ;
- création de supports pédagogiques.

B. – Activités de gestion et d'organisation

- information et conseil portant sur les modalités de formation et de certification ;
- établissement/transmission/classement de tous documents utiles ;
- maintenance des véhicules et des engins utilisés en formation (contrôle visuel et suivi de l'entretien courant) ;
- actualisation et classement de la documentation pédagogique et technique... ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

La réalisation de l'activité suppose la capacité, en cas d'incident, à prendre toutes dispositions visant à assurer la sécurité des biens et des personnes.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- réalisation ponctuelle d'actions de formation dans le domaine du magasinage ;
- appui pédagogique aux formateurs débutants ;
- accompagnement des jurys de validation ;
- réalisation de tests, en conformité avec les dispositions de la CNAMTS (Caisse nationale d'assurance maladie des travailleurs salariés).

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4) ;
- il est recommandé que le titulaire de la qualification ait bénéficié d'une formation pédagogique spécifique à la conduite d'engins.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Assistant(e) d'exploitation de stationnement adjoint au responsable d'exploitation de stationnement

Parkings : L.

Echelon : 17.

N° série : L. 1.

1. Dénomination de la qualification (au choix) :

Assistant(e) d'exploitation de stationnement ;

Adjoint au responsable d'exploitation de stationnement.

2. Secteurs d'activité :

63-2A.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification participe à l'exploitation des activités de stationnement et assiste le responsable de l'exploitation sur tout ou partie de son activité.

4. Contenu de la qualification :

L'assistant(e) participe à l'exploitation d'un site de stationnement en remplissant des tâches d'agent et en effectuant par délégation les tâches que le responsable du site lui confie sous son contrôle direct. A ce dernier titre, il exerce une autorité hiérarchique sur un ou plusieurs employés positionnés sur les échelons 1 ou 2.

A. – Activités commerciales

- accueil, information et assistance à la clientèle ;
- contribution à la mise en œuvre d'actions commerciales ;
- établissement de factures/encaissements ;
- traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).

B. – Activités relatives à l'exploitation du stationnement

- organisation, contrôle et participation à l'ensemble des activités nécessaires à l'exploitation ;
- suivi de maintenance des équipements, établissement des plannings des travaux d'entretien et de nettoyage ;
- établissement des tableaux de bord relatifs à l'activité ;
- réalisation et/ou coordination de l'ensemble des activités administratives et comptables ;
- établissement/transmission et classement de tous documents à caractère administratif et commercial ;
- application des procédures de sécurité et de qualité en vigueur dans l'entreprise.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- par délégation, réalisation de missions complémentaires confiées par le responsable d'exploitation ;
- coordination et contrôle de salariés 3/4/5.

6. Classement :

- échelon correspondant au contenu principal de la qualification : 17 ;
- échelons majorés accessibles : 18/19 :
 - en fonction de l'exercice des extensions possibles décrites au paragraphe 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3 B.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers la qualification de :

- responsable d'exploitation de stationnement (fiche L. 20.1) ;
- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention.

Technicien confirmé mécanique automobile
Technicien confirmé mécanique véhicules industriels

Maintenance : A

échelon : 9

N° série : 1

1. Dénomination de la qualification :

Technicien confirmé mécanique automobile

Technicien confirmé mécanique VI

2. Secteurs d'activité :

50-IZ / 50-2Z / 50-3B.

3. Objet de la qualification :

Réalisation de toutes activités de maintenance préventive et corrective :

Cas du VP : portant sur ensembles mécaniques du véhicule

Cas du VI : portant sur ensembles mécaniques et équipements.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités techniques

- diagnostic, dépose-pose, contrôle d'ensembles mécaniques,
- réparation et réfection des moteurs thermiques, des organes de transmission (boîtes de vitesses, différentiels...), – contrôle et réglage des trains roulants,
- maintenance des circuits de climatisation,
- pose d'accessoires sur véhicules,

Les opérations de maintenance mentionnées ci-dessus requièrent la maîtrise des procédures ou l'identification de démarches se rapportant à :

- l'établissement de diagnostics ;
- la mise en œuvre de contrôles, de réglages et d'essais.

Elles supposent également la capacité d'interprétation des grandeurs physiques ainsi que la maîtrise de l'utilisation des équipements et des modes de diagnostic et de contrôle, y compris à distance.

B. – Organisation et gestion de la maintenance

B.1 – Organisation de la maintenance :

- mise à jour et classement de la documentation technique ;
- planification de l'intervention ;
- 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 :

- conseils techniques et d'utilisation auprès de la clientèle ;
- établissement de tout document d'atelier utile ;
- établissement de devis, d'OR ;

C. – Particularités VI

interventions sur systèmes pneumatiques et hydrauliques assurant la conduite, le confort et la sécurité des véhicules (freinage, suspension, direction, assistance...) ;

- identification des modes opératoires relatifs à la pose d'équipements spécifiques (hayons, groupes hydrauliques...), et à l'aménagement du véhicule ;
- réalisation des interventions ;
- diagnostic, maintenance et réparation d'équipements spécifiques.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- diagnostic et interventions sur systèmes électriques et électroniques du véhicule ;
- participation ponctuelle, en relais du réceptionnaire, aux opérations d'accueil clientèle et de restitution des véhicules ;
- dépannage ou remorquage, ponctuellement, de véhicules (selon le cas, VP ou VI) ;
- interventions sur véhicules électriques, hybrides et spécifiques ou sur systèmes GPL, GNV ou sur équipement nécessitant une habilitation (exemple : limiteur de vitesse dans le cas des véhicules industriels) ;
- appui technique aux salariés de l'atelier, tutorat de jeunes en formation alternée.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la maintenance automobile :
 - brevet de maîtrise mécanicien réparateur automobile (cas de VP) ;
 - bac professionnel maintenance des véhicules automobiles, option « VP » ou « VI » (selon le cas) ;
 - CQP (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 4).

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

– verticale :

vers les qualifications de :

- technicien expert après-vente automobile/technicien expert après-vente VI (riche A.12.2) ;
- réceptionnaire après-vente, chef d'équipe atelier (fiche A.20.1) ;
- transversale : voir panorama.

Vendeur

Vente de véhicules : C.

Echelon : 9.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Vendeur :

2. Secteurs d'activité :

50-1Z / 50-2Z / 50-4Z.

3. Objet de la qualification :

Le vendeur effectue les activités concourant à la commercialisation des véhicules (neufs ou occasion) ainsi qu'à la présentation des produits périphériques.

L'activité s'exerce à l'intérieur et/ou à l'extérieur de l'entreprise, dans les conditions convenues conformément à l'article 6.02.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités de commercialisation des produits et services

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

- prospection, réception et suivi de la clientèle « véhicules » ;
- présentation des possibilités de financement ainsi que des produits périphériques.

Activités concourant à la reprise des véhicules d'occasion :

- estimation physique du véhicule d'occasion ;
- négociation de reprise du véhicule d'occasion ;
- dans le cadre de directives reçues.

B. – Activités relatives à la gestion de la commercialisation

- gestion administrative des activités de commercialisation ;
- établissement de comptes rendus d'activité commerciale ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- livraison du véhicule au client.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes, titre ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :
 - bac professionnel vente, préparé en alternance sous contrat de travail ou formation continue ;
 - titre de l'EPCRA commercial en automobile ;
 - CQP vendeur ;
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

Le titulaire d'un CQP acquis avant l'entrée en vigueur de l'avenant n° 35 doit être classé « attaché commercial » échelon 23, si l'activité confiée correspond au contenu de la qualification décrite en fiche C.23.1.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- conseiller en financement (fiche C.12.1) ;
- attaché commercial (fiche C.23.1)/attaché commercial VI (fiche C.23.2) conseiller des ventes (fiche C.C.1.1) /conseiller des ventes VI (fiche C.C.1.2) ;
- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Vendeur automobile confirmé

Vente de véhicules : C.

Echelon : 20.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

2. Secteurs d'activité :

50-1 Z / 50-2Z.

3. 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.

4. 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.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- suivi de la livraison des véhicules ;
- traitement des réclamations simples.

6. 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 5 ;
- en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3 B.02 c 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.231.

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :

<ul style="list-style-type: none"> – BTS négociation et relation client ; – BTS management des unités commerciales ; – CQP vendeur automobile confirmé ; 	}	complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4
---	---	---

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 4 ci-dessus.

- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu des activités confiées (paragraphe 4 ci-dessus).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- attaché commercial (fiche C.23.f) conseiller des ventes automobiles (fiche CCI I) ;
- adjoint chef des ventes (fiche CC II 1) ;
- chef des ventes (fiche CC III 1) ;
- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Attaché commercial

Vente de véhicules : C.

échelon : 23.

N° série : 1.

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. Secteurs d'activité :

50-IZ / 50-2Z.

3. 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.

4. 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'offres 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.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- gestion des informations reçues sur le net ;
- organisation et animation des lieux d'exposition /de points relais.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3 B.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :
 - BTS négociation et relation client ;
 - BTS management des unités commerciales ;
 - CQP attaché commercial automobile, ou sociétés (selon le cas) ;
- } complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4

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 CCI, si l'activité confiée va au-delà de la qualification décrite aux paragraphes 4 et 5 :

- soit par obtention du titre ISCAM conseiller des ventes automobiles ;
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- adjoint chef des ventes (fiche CC II 1) ;
- chef des ventes (fiche CC III 1) ;

- transversale : voir panorama.

Conseiller des ventes

Vente de véhicules : C.

Niveau : C.I.

Série : 1.

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. Secteurs d'activité :

50-IZ/50-2Z.

3. 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.

4. 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'offres 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.

5. Extensions possibles dans la qualification :

Cadres : les éventuelles extensions sont à définir au cas par cas par l'entreprise, et à préciser dans la définition contractuelle de la qualification.

6. Classement :

- cadres : niveau I, sur degrés A, B ou C : selon l'importance de la responsabilité, de l'autonomie, de l'expérience et de l'autorité qui sont reconnus au cadre dans l'exercice de sa qualification.

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine de la vente :
 - BTS négociation et relation client ;
 - BTS management des unités commerciales ;
 - CQP conseiller des ventes automobiles, ou sociétés (selon le cas) ;
- } complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4
- soit par obtention du titre ISCAM conseiller des ventes automobiles ;
 - soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers les qualifications de :

- adjoint chef des ventes (fiche CC 111) ;
- chef des ventes (fiche CC 111) ;
- transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Agent d'exploitation de stationnement

Parkings : L.

échelon : 3.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Agent d'exploitation de stationnement.

2. Secteurs d'activité :

63-2A.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification participe à l'exploitation des activités de stationnement.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités commerciales

- accueil, information et assistance à la clientèle ;
- établissement de factures et encaissements ;
- participation aux actions de promotion commerciale ;
- réalisation d'opérations de lavage de véhicules, de station-service.

B. – Activités relatives à l'exploitation du stationnement

- surveillance de l'ouvrage ;
- contrôle du bon fonctionnement des équipements de sécurité, d'encaissement ou/et de collecte :
 - approvisionnement des équipements ;
 - réalisation d'activités de maintenance d'un premier niveau de complexité ;
- participation à l'entretien et au nettoyage de l'ouvrage ;
- réalisation de toutes activités administratives utiles ;
- application des procédures de sécurité et de qualité en vigueur dans l'entreprise.

5. Extensions possibles dans la qualification :

Prestation de services spécifiques.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

– verticale :

vers la qualification de :

- assistant d'exploitation (le stationnement/adjoint au responsable d'exploitation de stationnement (fiche L. 17.1) ;
- responsable d'exploitation de stationnement (fiche L 20.1) ;
- transversale : voir panorama.

Responsable d'exploitation de stationnement

Parkings : L.

Echelon : 20.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Responsable d'exploitation de stationnement.

2. Secteurs d'activité :

63-2 A.

3. Objet de la qualification :

Le titulaire de la qualification assure la responsabilité de l'exploitation d'un site de stationnement.

4. Contenu de la qualification :

A. – Activités commerciales

- accueil, information et assistance à la clientèle ;
- établissement de factures et encaissements ;
- contribution à la mise en œuvre d'actions commerciales ;
- traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).

B. – Activités de gestion, d'organisation et de management

- encadrement du personnel de l'exploitation ;
- organisation, contrôle et participation à l'ensemble des activités nécessaires à l'exploitation ;
- suivi de la maintenance des équipements, établissement des plannings des travaux d'entretien et de nettoyage ;
- établissement de tableaux de bord relatifs à l'activité ;
- réalisation et/ou encadrement de l'ensemble des activités administratives et comptables ;
- établissement/transmission et classement de tous documents à caractère administratif et commercial ;
- application des procédures de sécurité et de qualité en vigueur dans l'entreprise.

Le responsable d'exploitation de stationnement s'assure de l'application des règles, normes et procédures qui régissent l'activité du site.

Il s'assure également de l'application des démarches qualité, des règles de droit du travail, d'hygiène et de sécurité des biens et des personnes.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- coordination de l'exploitation de plusieurs sites ou activités.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 38.02 c de la convention collective).
- 7. Modes d'accès (1) à la qualification :
 - par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).
- 8. Possibilités d'évolution professionnelle :
 - verticale :
 - gestionnaire (fiche Z.23.1), sous appellation d'emploi spécifique à l'entreprise ;
 - transversale : voir panorama.

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

Secrétaire

Secrétariat : M.

Echelon : 6.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Secrétaire.

2. Secteurs d'activité :

37-1Z/50-1Z/50-2Z/50-3B/50-4Z/50-5Z/52-4W/52-7H/
63-2A/71-1Z/71-2A/74-3A/74-7Z/80-4A/80-4C.

3. Objet de la qualification :

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

4. 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.

5. 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.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou CQP suivants, dans le domaine du secrétariat ou de la comptabilité :
 - BEP, métiers du secrétariat ou BEP métiers de la comptabilité, complété par une pratique professionnelle permettant d'assurer les activités figurant au paragraphe 4 ;
 - bac professionnel secrétariat ;
 - bac professionnel comptabilité ;
 - bac sciences et techniques tertiaires ;
- ou titre de niveau équivalent ;
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers qualifications de :

- secrétaire confirmée (fiche M 9 1) ;
- assistant(e) de direction, chef de groupe administratif (fiche M 20 1) ;
- transversale : voir panorama.

Secrétaire confirmé(e)

Secrétariat : M.

Echelon : 9.

N° série : 1.

1. Dénomination de la qualification :

Secrétaire confirmé(e)

2. Secteurs d'activité :

37-1Z/50-1Z/50-2Z/50-3B/50-4Z/50-5Z/52-4W/52-7H/
63-2A/71-1Z/71-2A/74-3A/74-7Z/80-4A/80-4C.

3. Objet de la qualification :

La secrétaire confirmée réalise les opérations administratives et/ou commerciales spécifiques à une partie ou à l'ensemble des secteurs d'activité de l'entreprise.

4. Contenu de la qualification :

- accueil de la clientèle, des fournisseurs ;
- réalisation d'activités de secrétariat :
 - tenue de planning, prise de rendez-vous ;
 - frappe de documents, de courriers, enregistrement de données ;
 - classement, archivage ;
- vente de prestations, de produits et accessoires ;
- facturation, encaissement ;
- gestion et suivi d'une partie ou de l'ensemble des dossiers spécifiques aux secteurs d'activité de l'entreprise : après-vente, vente, marketing... ;
- application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise ;
- enregistrement et traitement d'opérations comptables.

5. Extensions possibles dans la qualification :

- établissement des déclarations sociales et fiscales, des fiches de paie ;
- appui aux collaborateurs du service, tutorat de jeunes en formation alternée.

6. 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 5 ;
 - en fonction de l'application de critères valorisants (art. 3.02 c de la convention collective).

(1) Selon les conditions prévues par la convention collective.

7. Modes d'accès (1) à la qualification :

- soit par obtention d'un des diplômes ou titres suivants, dans le domaine du secrétariat ou de la comptabilité :
 - bac professionnel secrétariat ;
 - bac professionnel comptabilité ;
 - bac sciences et techniques tertiaires ;
 - ou titre de niveau équivalent ;
- soit par décision directe du chef d'entreprise, en fonction des compétences du salarié, appréciées par rapport au contenu de la qualification (paragraphe 4).

} Préparé en alternance
sous contrat de travail
ou formation continue

8. Possibilités d'évolution professionnelle :

- verticale :

vers la qualification de :

- assistant(e) de direction/ chef de groupe administratif (fiche M 20 1).
- transversale : voir panorama.