

● Magasinier

● Attaché Technico-Commercial (accès vendeur interne)

● Manager d'équipe

● Chauffeur-livreur

● Responsable d'un centre de profit

● Attaché Technico-Commercial (accès direct)

● Vendeur Interne

La reconnaissance de vos métiers !



CQP

certificats de qualification professionnelle

NÉGOCE DE BOIS D'ŒUVRE ET DE PRODUITS DÉRIVÉS
(CCN n°3287)





Comptez sur le tuteur !

Le tuteur est un maillon essentiel de la réussite du projet.

En choisissant un tuteur, vous **gagnez en efficacité** :

- Vous renforcez le professionnalisme de vos équipes.
- Informé, encouragé, suivi, le nouveau salarié augmente ses chances d'obtenir le CQP préparé.

C'est une **mission stimulante pour le tuteur**, parce qu'elle :

- enrichit son parcours professionnel,
- valorise sa connaissance du métier et de l'entreprise,
- est organisée et reconnue.

Pour organiser un **tutorat réussi** :

- veillez à ce que le tuteur ait suivi une formation,
- organisez son planning de travail.

Formation et temps consacré à l'exercice des fonctions tutorales : sur ces deux aspects, l'agence peut obtenir une aide financière d'Intergreros !

La charte de la fonction tutorale

Définie par l'accord collectif du 25 octobre 2006, la « Charte de la fonction tutorale » est un véritable guide. Missions, objectifs et activités du tuteur : tous les points clés de la fonction y sont répertoriés. Il suffit de s'y reporter pour organiser un tutorat réussi !

En savoir plus : www.afenbem.fr

WWW



Le bon moment...

Vous pouvez profiter de l'entretien professionnel pour expliquer au salarié les atouts du CQP, les modalités de sa préparation, les avantages pour l'agence...

INFORMER ET SENSIBILISER LES SALARIÉS : MODE D'EMPLOI

Un dépliant destiné à informer les salariés sur les CQP, pour vous aider.

Expliquez...

- « Les CQP sont des certifications avec une valeur nationale (comme un diplôme) propres à nos métiers et reconnus par la convention collective. Ils sont connus et appréciés dans toutes les entreprises du secteur. »
- « Ce sont les représentants du métier qui définissent le contenu des formations, sélectionnent les organismes de formation et composent les jurys. »
- « Le parcours de formation est construit en fonction de vous : ce que vous savez déjà, ce dont vous avez besoin... »

Argumentez...

- Auprès d'un nouvel embauché : « Avec le CQP, vous intégrez un nouveau métier avec des bases solides. Votre professionnalisme est reconnu par toutes les entreprises de la branche. »
- Auprès d'un salarié en poste : « Grâce au CQP, vous renforcez votre qualification professionnelle. Vos compétences sont reconnues. Vous pouvez évoluer, vous perfectionner dans votre métier ou en changer. »

UNE VOLONTÉ FORTE DES PARTENAIRES SOCIAUX

Le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) est une certification officielle au même titre que le diplôme et le titre professionnel. Il garantit la maîtrise des savoirs et savoir-faire liés à un métier donné et permet de valoriser les capacités d'une personne à exercer des activités professionnelles.

À l'origine des CQP du négoce de bois, une volonté forte des représentants de la branche traduite par un accord-cadre signé entre 5 organisations syndicales de salariés (Fédération des employés, cadres, techniciens et agents de maîtrise - CSFV-CFTC, Fédération des employés et cadres - FEC – CGT-FO, Fédération nationale de l'encadrement du commerce et des services - FNECS - CFE CGC, Fédération nationale des salariés de la construction et du

bois - FNCB – CFDT, Fédération nationale des travailleurs et des travailleuses des industries du bois de l'ameublement et connexes - FNIBA - CGT) et la Fédération Française du Négoce de Bois (FFNB) : promouvoir la formation professionnelle comme moyen stratégique de développement de l'emploi et de l'évolution professionnelle des salariés du secteur, facteur clé de la compétitivité des entreprises de la branche.

De multiples atouts pour votre agence

Vous avez besoin de professionnaliser des salariés ?
Vous voulez limiter le turn-over et fidéliser vos salariés ?
Vous souhaitez recruter pour renforcer vos équipes ?

Les CQP, un **outil de gestion des ressources humaines sur mesure** pour :

- Renforcer les qualifications des salariés sur vos métiers stratégiques.
- Favoriser des évolutions de carrière, fidéliser les salariés et valoriser leur savoir-faire.
- Répondre à vos besoins en termes d'évolution de compétences.
- Faire partager l'expérience des salariés et organiser la transmission des savoir-faire grâce au tutorat.

C'est aussi un **moyen de faciliter les recrutements** :

- Les métiers de la branche sont bien identifiables, notamment pour les jeunes.
- La perspective d'acquérir une qualification reconnue présente un réel intérêt pour les personnes en recherche d'emploi.

Vos métiers





Priorité à la pratique professionnelle !

Les contenus des formations sont définis par des professionnels du négoce de bois.

À l'issue de la formation, le titulaire dispose d'**une qualification « 100 % métier »**, parfaitement opérationnelle et ajustée aux besoins de l'agence.

Le CQP délivré par un jury paritaire composé de représentants de la branche atteste que le salarié **maîtrise les savoirs et les savoir-faire** conformes à vos attentes.

Et, pour chaque CQP, le parcours de formation mobilise :

- des méthodes pédagogiques pragmatiques,
- des outils opérationnels,
- des évaluations basées sur des situations concrètes.

À la clé : c'est l'agence qui gagne en performance !

- Magasinier
- Manager d'équipe
réservé aux salariés en poste sous certaines conditions
- Attaché Technico-Commercial (accès direct)
- Vendeur Interne
- Chauffeur-livreur
- Responsable d'un centre de profit
- Attaché Technico-Commercial (accès vendeur interne)
réservé aux salariés en poste sous certaines conditions

ont leur CQP !

Dans la profession, 7 CQP existent, accessibles à toutes les entreprises quelle que soit leur taille.
Chaque CQP correspond à un métier-clé du Négoce de bois .

Réaliser un projet CQP : quand simplicité rime avec efficacité

Taille, implantation géographique... : quelles que soient les caractéristiques de votre agence, la mise en place du projet allie souplesse, simplicité et efficacité.

LES ÉTAPES-CLÉS

- 1. Identifiez le CQP** correspondant à votre besoin
Consultez les fiches descriptives des CQP sur www.afenbem.fr ou www.intergros.com
- Vérifiez le **profil du salarié** concerné
Soyez attentif aux exigences requises : le salarié remplit-il les conditions pour être candidat ?
- Inscrivez le salarié** auprès de l'organisme de formation habilité par les partenaires sociaux de la branche.
Vous recevrez en retour un dossier d'inscription envoyé par AFENBEM, gestionnaire du dispositif.
Reportez-vous à la liste des organismes de formation habilités en ligne sur www.afenbem.fr.
- Déterminez le meilleur **parcours de formation** (durée et programme)
Précisez bien à l'organisme de formation vos attentes et les besoins du salarié.
- Choisissez **un tuteur** parmi les salariés expérimentés
Il peut s'agir du chef d'entreprise, sous certaines conditions. Pour en savoir plus, contactez votre délégation régionale Intergros.
- Planifiez** les étapes du parcours du salarié dans l'entreprise
*Définissez les missions confiées au salarié.
Organisez les activités dans l'entreprise en tenant compte du programme de formation.
Pour cela, consultez le tuteur et prenez conseil auprès de votre délégation régionale Intergros.*

WWW

WWW

Question financement ? Intergros vous accompagne

Parce que les CQP font partie des priorités de la branche du négoce des matériaux de construction, Intergros propose des financements avantageux, adaptés à chaque situation.

NOUVEL EMBAUCHÉ*	SALARIÉ EN POSTE	
Contrat de professionnalisation	Période de professionnalisation	Plan de formation
Prise en charge sur la base d'un forfait horaire variable selon le CQP	Prise en charge selon les dispositions habituelles	
Prise en charge de la formation du tuteur et du temps consacré à l'exercice des fonctions tutorales		

* Jeune de moins de 26 ans ou demandeur d'emploi de 26 ans et plus

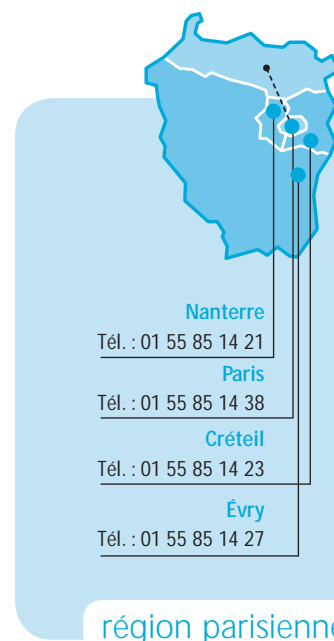
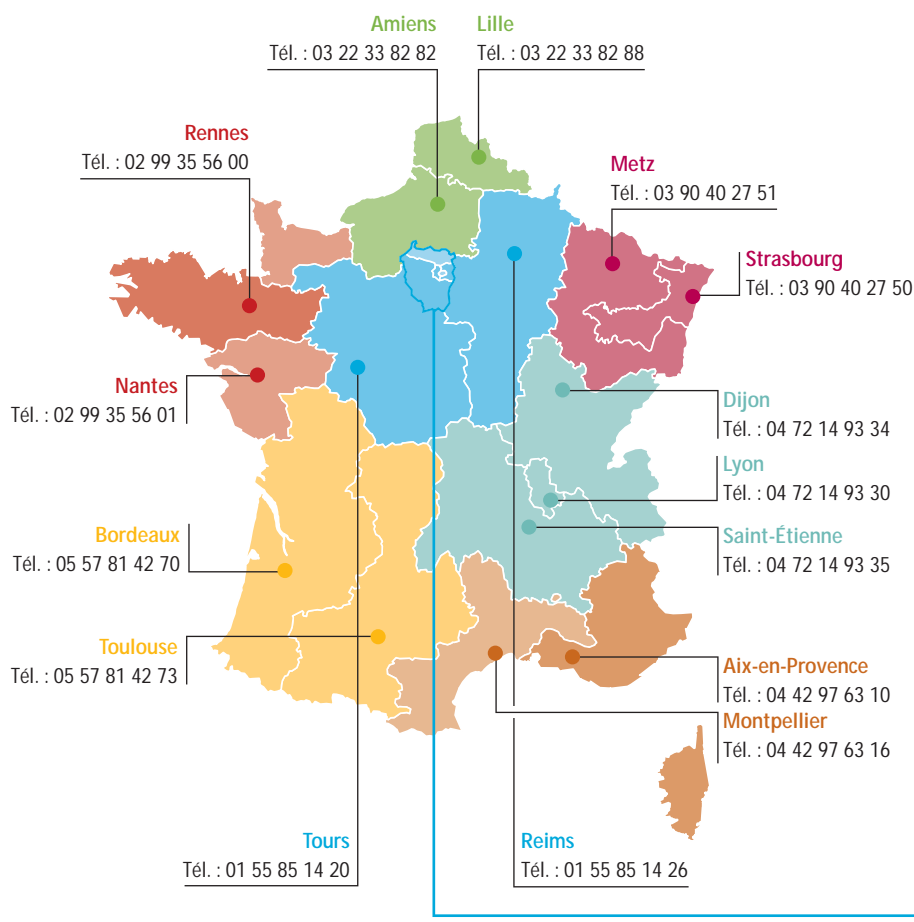
En savoir plus !

Consultez les montants et les conditions de prise en charge sur www.intergros.com ou contactez votre délégation régionale.

WWW



Intergros les relais de proximité



LES DÉLÉGATIONS INTERGROS

<p>Grand-Nord 2, allée de la Capucine - Centre OASIS 80044 Amiens Cedex 1 Fax : 03 22 33 82 80</p>	<p>Grand-Est 200, avenue de Colmar 67100 Strasbourg Fax : 03 90 40 27 59</p>	<p>Centre-Est 12 C, rue du 35^e Régiment-d'Aviation 69673 Bron Cedex Fax : 04 72 14 93 39</p>	<p>Méditerranée Espace Wagner - Bâtiment B 10, rue du Lieutenant- Parayre 13858 Aix-en-Provence Cedex 3 Fax : 04 42 97 63 15</p>	<p>Grand-Île-de-France 29, promenade Michel- Simon 93160 Noisy-le-Grand Fax : 01 55 85 14 39</p>	<p>Sud-Ouest 74, rue Georges- Bonnac Rés. Jardins de Gambetta, Tour n° 3 33000 Bordeaux Fax : 05 57 81 42 75</p>	<p>Grand-Ouest 10 bis, avenue Henri- Fréville 35200 Rennes Fax : 02 99 35 56 09</p>
---	---	--	---	---	---	--

www.intergros.com

