

Manager Commercial Cuisine & / ou Aménagement intérieur

Certificat de Qualification Professionnelle

Modalités d'accès

SAS candidature en ligne sur site www.afpia-lyon.fr avec processus inscription

Contrat de professionnalisation :

De 16 à 25 ans révolus afin de compléter une formation initiale

Formation continue : demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, salariés d'entreprises :
Plan de développement des compétences

Dispositif de Reconversion pour les particuliers

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/>

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap : locaux adaptés

Conditions de formation : adaptations pédagogiques, aménagement examen, si requis

<https://www.afpia-lyon.fr/formation-des-apprenants-en-situation-de-handicap.html>

Prérequis & Durée estimée

La certification est accessible :

- aux candidats ayant une expérience de la conception et de la vente de cuisines et / ou d'aménagements intérieurs

- aux managers commerciaux avec une expérience du management dans une surface de vente dédiées à l'ameublement et à l'équipement du foyer.

6 mois par alternance avec 245 heures minimum en centre de formation (7 semaines de formation dont 2 semaines en distanciel)

Délais d'accès et lieux de formation

Recrutement pour parcours complet :
A partir de janvier 2025.

La formation se déroule dans l'organisme de formation et dans l'entreprise d'accueil

Méthodes mobilisées

Apports théoriques & mises en situation pratiques (études de cas, travaux pratiques, exercices d'application...). Salles de cours équipées de vidéoprojecteurs, salles de dessin, salles informatiques, showroom espaces cuisine

Modalités pédagogiques : en présentiel et en distanciel

Descriptif Métier

Au sein d'un magasin ou d'une surface de vente spécialisé(e) dans la conception et ma vente de cuisines et / ou aménagement intérieur, le manager commercial anime, coordonne et conduit l'activité commerciale d'une équipe de concepteurs vendeurs (F/H) chargés de projets de cuisine et / ou d'aménagements intérieur et manage l'équipe commerciale.

Typologie d'entreprise d'accueil

Magasins enseigne, magasins indépendants.

Secteurs d'activités

Vente de cuisines, vente Aménagement intérieur.

Débouchés :

- Chef des ventes en magasins de cuisines ou d'aménagement intérieur
- Animateur équipe commerciale
- Responsable de magasin de cuisine ou d'aménagement intérieur

Objectifs & Contenu de la formation

➤ Piloter techniquement et commercialement une activité de vente de cuisines et/ ou d'aménagements intérieurs :

- Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction ou l'enseigne : analyser la stratégie commerciale et la concurrence de l'enseigne ; mettre en œuvre les plans d'actions commerciaux (PAC) ; organiser une sortie de produits en fin de collection
- Accompagnement technique et méthodologique de l'équipe de concepteurs vendeurs : contrôler et réajuster le projet de conception d'un concepteur vendeur ; traiter les réclamations en relai des concepteurs vendeurs
- Pilotage technique de la surface de vente et des services clients : gérer les relations fournisseurs et sous-traitants ; organiser l'implantation d'une nouvelle collection

Manager Commercial Cuisine & / ou Aménagement intérieur

Certificat de Qualification Professionnelle

Modalités d'évaluation

**Certificateur : Négoce de l'Ameublement
Formation non inscrite au RNCP**

Évaluations certificatives : une évaluation intermédiaire (bloc 2) et 4 évaluations finales (blocs 1 & 2) de mises en situation professionnelles (études de cas avec soutenances orales, réalisation d'un dossier professionnel avec soutenance orale)

Contrôle des connaissances : évaluations des connaissances à la fin de chaque séquence

Modalités de certification

Branche Négoce de l'Ameublement : Validation totale ou partielle en blocs de compétences

Autres branches : Attestation individuelle de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

Taux de réussite global 2024 : sans objet

Taux de réussite partiel 2024 : sans objet

Tarifs ou conditions tarifaires

Pas de frais d'inscription à la charge du bénéficiaire

Contrat Professionnalisation : coût de formation à 20€ Net de taxes/ heure, financé via l'OPCO de l'entreprise, selon niveau de prise en charge établi et un reste à charge est financé par l'entreprise, le cas échéant

Autres dispositifs : nous contacter

➤ Manager une équipe de concepteurs vendeurs de cuisines et / ou d'aménagement intérieur

- Management opérationnel de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisine et / ou d'aménagement intérieur : gérer la relation collective avec l'équipe ; gérer la relation individuelle avec le concepteur vendeur.
- Développement des compétences de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisine et/ ou d'aménagement intérieur : Accueillir et intégrer de nouveaux embauchés dans l'équipe de concepteurs vendeurs ; Gérer le développement des compétences.

Contact AFPIA Lyon

Service Formations Certifiantes :
info@afpia-lyon.fr
04 72 69 76 20