

# Chef des Ventes en magasin de Cuisines & Aménagement intérieur

Certificat de Qualification Professionnelle

RNCP32075

## Modalités d'accès

### 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** : CPF de transition, Plan de formation, Dispositif de Reconversion ou Promotion par Alternance (Pro-A), particuliers

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

Pas de frais d'inscription à la charge du bénéficiaire

## 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

## Prérequis

Pour accéder à la certification par voie de la formation, les candidats doivent disposer d'une expérience de nature à leur permettre de maîtriser d'un point de vue technique la conception et la vente de cuisines et aménagement intérieur à des particuliers.

Une expérience d'au moins 2 ans en tant que Concepteur/trice-vendeur/euse en cuisines et aménagement intérieur est conseillée.

Par l'expérience : un an minimum dans le secteur d'activité visé par la certification, dans l'animation, coordination et conduite de l'activité commerciale d'une équipe de concepteurs/trices-vendeurs/euses.

## Durée

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

Rythme d'alternance : 2 semaines au centre de formation / mois puis 1 semaine / mois

## Descriptif Métier

Le Chef des ventes en magasin de cuisines et aménagement intérieur :

- dirige les équipes chargées de mettre en œuvre des projets de réalisation de cuisine pour les particuliers ou les entreprises.
- pilote l'ensemble des projets et fait la liaison entre les clients et les fournisseurs pour organiser le projet d'aménagement intérieur de la cuisine. (Fournit les délais et les différentes étapes des travaux nécessaires.)

## Débouchés :

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

## Objectifs

- **Bloc 1** : Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur
- **Bloc 2** : Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur
- **Bloc 3** : Management de l'équipe commerciale dans le magasin de cuisines et aménagement intérieur
- **Bloc 4** : Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin et aménagement intérieur

## Contenu

- Préparer un Plan d'Actions Commerciales (PAC) : 28 heures
- Mettre en œuvre, exploiter les outils du PAC : 35 heures
- Suivre et contrôler le process de conception des projets cuisine : 21 heures
- Piloter les relations fournisseurs : 14 heures
- Traiter les réclamations et SAV des clients : 14 heures
- Manager l'équipe de concepteurs vendeurs : 35 heures
- Animer l'équipe de concepteurs vendeurs : 21 heures
- Organiser et suivre l'activité de l'équipe de concepteurs vendeurs : 35 heures
- Accueillir et intégrer les salariés dans l'équipe de concepteurs vendeurs : 14 heures
- Gérer le plan de développement des compétences : 28 heures

## Délais d'accès et lieux de formation

Recrutement pour parcours complet :  
A partir du 01/01/2023 au 31/04/2023 pour la rentrée d'avril 2023

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

## Intervenants

Formateurs enseignement professionnel

## Modalités d'évaluation

Évaluations certificatives en contrôle continu et finales (écrites, pratiques, orales)

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

## Modalités de certification

Validation totale ou partielle en blocs de compétences

Certification professionnelle niveau 5 enregistrée au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles : fiche RNCP 32 075)

Accessible par la VAE, pour les salariés avec 1 an d'expérience minimum dans l'animation, la coordination et la conduite de l'activité commerciale d'une équipe de concepteur-vendeur. Informations démarche VAE : <https://www.afpia-lyon.fr/vae.html>

### **Session 2022 :**

Taux de réussite global : - %

Taux de réussite partiel : - %

## Contact AFPIA Lyon

Service Formations Certifiantes :  
[info@afpia-lyon.fr](mailto:info@afpia-lyon.fr)  
04 72 69 76 20

## Typologie d'entreprise d'accueil

Magasins enseigne ; magasins indépendants

## Secteurs d'activités

Vente de cuisines, Vente Aménagement intérieur

## Tarifs ou conditions tarifaires

Contrat Professionnalisation : coût de formation à 16 € 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