

Modalités d'accès

De 16 à 29 ans : Contrat d'apprentissage

+ de 29 ans : Contrat de professionnalisation

Salariés d'entreprises : CPF de transition (ex. CIF), Plan de compétences, Dispositif de Reconversion ou Promotion par Alternance (Pro-A)

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap

Etablissement H+

Prérequis

Titulaire d'un diplôme de niveau V, IV ou III, issus des secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie, ...

Durée

12 mois en alternance avec 18 semaines en centre de formation

Rythme d'alternance : 2 semaines au centre de formation par mois (de sept. à déc.) puis 1 semaine par mois (en moyenne)

Délais d'accès et lieux de formation

Année scolaire 2020-2021

Recrutement : du 01/01/2020 au 30/09/2020

Organisme de formation et entreprise

Méthodes mobilisées

Apports théoriques & mises en situation pratiques (études de cas, travaux pratiques, exercices d'application, TD ...)

Salles de cours avec vidéoprojecteurs, salles de dessin, ateliers établis, ateliers de pose, parc machines traditionnelles, CN, laboratoires de sciences, atelier de finition

Modalités d'évaluation

Titre certifié niveau IV enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), paru au JO du 21/04/2017 Niveau IV - Code 46R2300A

Mode d'évaluation : Evaluations en cours de formation (CCF) & Epreuves ponctuelles terminales (écrites, pratiques, orales)

Accessible par la VAE, pour les salariés avec 1 an d'expérience dans la profession

Taux de réussite global (session 2019): 93 %

Contact AFPIA Lyon

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

Descriptif Métier

Le vendeur-agenceur a pour fonction de concevoir et vendre un projet d'agencement : cuisine, salle de bains, dressing et rangement, en tenant compte des besoins des clients.

Débouchés

- Vendeur-Agenceur
- Cuisiniste, Bainiste
- Conseiller de vente cuisines, salles de bains, rangement

Poursuite d'études

- À définir selon projet et profil du candidat

Objectifs (Aptitudes & Compétences)

- **Conseiller et vendre un projet de cuisine, salle de bains et / ou rangement** : accueillir le client, découvrir et identifier ses besoins et le conseiller sur son projet ; argumenter et vendre un projet d'agencement, en tenant compte des besoins et envies du client ; s'assurer de la satisfaction du client, tout au long du projet ; réaliser une veille commerciale et technologique ; participer aux actions commerciales mises en place et développer le fichier clients, fidéliser sa clientèle ; utiliser les outils de Gestion de Relation Clients
- **Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bain et / ou rangement** : vérifier les caractéristiques des surfaces à aménager et des pièces adjacentes ; réaliser un métré, un relevé de côtes ; concevoir tous les plans liés au projet d'agencement à la main et / ou sur logiciel DAO, dans le respect des contraintes d'architecture ; être force de propositions dans le cadre d'une surface « pièce à vivre » (conseils décoratifs, couleur, volumes...)
- **Gérer et assurer le suivi d'un projet de cuisine, salle de bains et / ou rangement, de la conception à la livraison du chantier** : gérer tous ses dossiers clients de la prospection à la pose ; établir tous les documents nécessaires à la réalisation du projet (devis, bons de commande, accusés de réception, certificat de fin de travaux,...) ; s'assurer de la faisabilité du chantier ; planifier et organiser le chantier ; suivre le chantier dans son intégralité ; valider la conformité du chantier et mesurer la satisfaction du client ; s'assurer du règlement client et clôturer le dossier ; gérer le Service-Après-Vente

Contenu

Volume horaire à titre indicatif

■ Techniques de vente (Accueil, découverte, argumentation, négociation, concrétisation)	140 heures
■ Agencement d'un projet complet de cuisine (meubles, plan de travail, électroménager), salle de bains & rangement	151 heures
■ Techniques de dessin (implantation, perspectives, croquis)	38 heures
■ Produits cuisine, salle de bains, rangement (dont style & tendance)	67 heures
■ Étude technique	28 heures
■ Communication	30 heures
■ Conception & Dessin assistés par ordinateur (CAO/DAO)	21 heures
■ Développement commercial	18 heures
■ Législation et financement	4 heures
■ Préparation examen (dont mise à niveau & dossier pro)	63 heures
■ Examen : CCF & épreuves ponctuelles	70 heures

VENDEUR-AGENCEUR de Cuisines & Salles de Bains

Titre Certifié

Typologie d'entreprise d'accueil

Magasins enseigne
Magasins indépendants
Magasins de grande distribution

Secteurs d'activités

Vente de cuisines, salles de bains, rangements

Coût formation

15 € HT / heure