AFPIA LYON
CENTRE DE FORMATION
AMÉNAGEMENT DES ESPACES DE VIE

NEGOCE AMEUBLEMENT / NEGOCE AGENCEMENT

Vendeur Agenceur de Cuisine, salle de bains et rangement

Certification Professionnelles, niveau 4 – RNCP41465 (enregistrement valable jusqu'au 27/10/2028)
Certificateurs : AFPIA LYON – NOVEHA (42 - Montaigu)

En contrat d'apprentissage d'1 an	Formation gratuite pour l'apprenti. Financement selon les niveaux de prise en charge de l'OPCO de l'entreprise, avec participation éventuelle de l'employeur.
Contrat de professionnalisation d'un	Aucun frais pédagogique à la charge du salarié. Financement par l'OPCO et, le cas échéant, par l'employeur. (18€ net de taxes / heure)
Formation continue	Tarif sur devis personnalisé. Prise en charge possible selon la situation du candidat : employeur, OPCO, France Travail, Région, CPF ou financement individuel.

L'essentiel

PUBLIC
Contrat d'apprentissage : Candidat en poursuite d'études, réorientation ou reconversion – 16 à 29 ans, sans limite d'âge si handicap.
Contrat de professionnalisation et Formation continue : individuel, salarié ou demandeur d'emploi sans limite d'âge

PRÉREQUIS
Parcours en 1 an : candidats titulaires d'un diplôme de niveau 4 avec une recommandation sur les secteurs du commerce, des Arts Appliqués, de l'Agencement et de la Menuiserie
Admission après étude du dossier

DATES & LIEU
Rentrée : octobre 2027 – Lieu : AFPIA LYON, et entreprise d'accueil

DUREE & RYTHME
En 1 an : 560 h au CFA ; 1 à 2 sem. CFA (35h) / 4 sem. Entreprise (variable début / fin de formation)

DÉLAI D'ACCÈS
Candidature sur www.afpia-lyon.fr, puis étude de dossier et étapes d'admission, du 02/01/2027 au 30/11/2027
Accompagnement à la recherche d'entreprise ; entrée possible sans contrat (3 mois max.).

ACCESSIBILITÉ
L'accessibilité de la formation et les besoins d'aménagement sont étudiés individuellement avec les référentes H+, pour rechercher les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles appropriées.

Le 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 motivations et besoins des clients.

A l'issue de la formation, vous serez capable de...

1. Accueillir le client sur la surface de vente, le conseiller, argumenter, négocier un projet d'agencement
2. Elaborer sur logiciel 3D et à main levée des plans d'implantation et techniques, en intégrant les contraintes techniques, normatives liées au métier et produits
3. Gérer le projet et suivre le chantier d'agencement, de la conception à la livraison
4. Assurer une veille concurrentielle, commerciale et informationnelle
5. Développer et fidéliser la clientèle

Métiers visés, suites de parcours et passerelles

Métiers : vendeur Agenceur / Concepteur, Cuisiniste, Bainiste, Conseiller de vente rangement

Suite de parcours : La certification professionnelle a pour but de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier.
Elle est donc destinée à une insertion professionnelle immédiate.

ISO 50001 Opave BCS Certification — La Région H+ Formation

Mise à jour le18/11/2026

Contenu de formation

Parcours en 1 an

Enseignement professionnel

BC01 - Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement et contribuer à la performance commerciale de la surface de vente

Accueillir le client, **découvrir** les motivations et attentes du client, **négocier et vendre** le projet, **conclure** la vente, **participer à la performance commerciale** de la surface de vente

BC02 - Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et rangement

Réaliser l'étude technique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement, **concevoir le projet** (Choix et chiffrage des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet, matières, couleurs, planche tendance et matières), **traduire graphiquement le projet**

BC03 - Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Assurer la gestion administrative du dossier de projet d'agencement client, **préparer et suivre le chantier d'agencement**, **gérer la relation client**

***Individualisation des parcours** : parcours en 1 an centré sur les enseignements professionnels. Les contenus et modalités de formation sont adaptés selon le positionnement initial et les acquis du candidat.*
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41465

Comment se déroule la formation ?

Modalités & méthodes pédagogiques

100 % en présentiel, en alternance entre le CFA et l'entreprise

Apports théoriques, mises en situation pratiques (études de cas, travaux pratiques, recherches, sketchs de vente, mises en application…)

Travail sur planches à dessin et logiciel 3D

Évaluation & validation

Positionnement à l'entrée et individualisation du parcours

Évaluations formatives : exercices, travaux pratiques, mises en situation professionnelles

Validation : obtention de la certification professionnelle, selon la réglementation en vigueur. Possibilité de validation partielle par unités ou blocs de compétences dans les conditions réglementaires applicables.

Accès par la VAE : nous consulter ou consulter le site France VAE (France VAE | Bienvenue sur le portail de la VAE)

Suivi de la formation

Suivi de l'assiduité et des apprentissages

Livret d'apprentissage / de suivi et bilans avec l'entreprise

Accompagnement individualisé selon les besoins identifiés

Recueil de satisfaction des apprentis et des entreprises

NOS RÉSULTATS

100 %*	63 %*	38%	60 %*	0 %*
de présentation à l'examen ***Modalités de calcul sur le site Internet de l'AFPIA LYON**	de réussite à l'examen 2026	de réussite partielle à l'examen 2026	d'insertion dans l'emploi visé (sortants 2025)	de poursuite d'études (sortants 2025)

***Résultats et indicateurs complémentaires :** consultez les données détaillées, les périodes de référence et les modalités de calcul sur www.afpia-lyon.fr et sur le portail InserJeunes : www.inserjeunes.education.gouv.fr.*

AFPIA Lyon
55, rue Feuillat - 69003 LYON
04 72 69 76 20 - info@afpia-lyon.fr
www.afpia-lyon.fr