

Modalités d'accès

Contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans

Contrat de professionnalisation : + de 29 ans

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

Particuliers & Demandeurs d'Emploi

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)

Prérequis

Titulaire d'un diplôme de niveau 3, 4 ou 5, issus des secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie, ...

Durée

12 mois en alternance avec 18 semaines en organisme de formation

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

Délais d'accès et lieux de formation

Recrutement : du 01/01/2021 au 30/09/2021

Rentrée septembre 2021

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

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

Modalités d'évaluation

Titre certifié niveau 4 enregistré au RNCP
(Répertoire National des Certifications
Professionnelles : fiche RNCP 28092)
Niveau 4 - Code 46R2300A

Validation totale ou partielle en blocs de
compétences

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

Session 2020 :

Taux de réussite global : 87,5 %

Taux de réussite partielle : 12,5 %

Tarifs ou conditions tarifaires

Apprentissage : Prise en charge selon OPCO

Professionnalisation : 15 € Net de taxes /
heure

Autres dispositifs : nous consulter

Contact AFPIA Lyon

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

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

Typologie d'entreprise d'accueil

Magasins enseigne

Magasins indépendants

Magasins de grande distribution

Secteurs d'activités

Vente de cuisines, salles de bains, rangements