

VENDEUR-AGENCEUR de Cuisines & Salles de Bains

Certification professionnelle

Fiche RNCP 28092 inactive

« Certification professionnelle en cours de renouvellement auprès de France Compétences – dépôt du dossier le 24 mars 2022, en cours d'instruction »

Voies d'accès

Contrat d'apprentissage :

De 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour)

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

Frais d'équipement selon modalités d'accès

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

Par la formation : titulaire d'un diplôme de niveau 3, 4 ou 5, issus des secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie...

Par l'expérience : un an minimum dans le secteur d'activité visé par la certification

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 (selon durée du contrat) :

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 - 69003 LYON - 04 72 69 76 20 - info@afpia-lyon.fr

Association pour la Formation Professionnelle dans les Industries de l'Ameublement Lyon - SIRET : 450 946 561 00021 APE : 8559 A

www.afpia-lyon.fr

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

VENDEUR-AGENCEUR de Cuisines & Salles de Bains

Certification professionnelle

Fiche RNCP 28092 inactive

« Certification professionnelle en cours de renouvellement auprès de France Compétences – dépôt du dossier le 24 mars 2022, en cours d’instruction »

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 4 enregistrée au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles : fiche RNCP 28092)
Niveau 4 - Code 46R2300A

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

Informations démarche VAE : <https://www.afpia-lyon.fr/vae.html>

Session 2021 :

Taux de réussite global : 70%

Taux de réussite partiel : 26%

Tarifs ou conditions tarifaires

Contrat Apprentissage : coût de formation financé via l'OPCO de l'entreprise, selon niveau de prise en charge établi

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

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 professionnel)	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