

VENDEUR-AGENCEUR de Cuisine, salle de bains et rangement

Certification professionnelle

RCNP 28092 en cours de renouvellement

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) : du 01/01/2022 au 30/09/2022 pour la rentrée d'octobre 2022

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

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 cuisine, salle de bains, rangement

Poursuite d'études

- À définir selon projet et profil du candidat

Objectifs (Aptitudes & Compétences)

- **Bloc 1 : Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement** : accueillir le client, découvrir les motivations et attentes du client, argumenter, négocier et conclure la vente dans le cadre d'un projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement.
- **Bloc 2 : Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bain et rangement** : réaliser l'étude technique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement, concevoir le projet, choisir les tendances et matières, traduire graphiquement le projet.
- **Bloc 3 : Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement** : gérer le dossier de projet d'agencement du client.

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 en cours de renouvellement au RCNP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
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

- Techniques de vente en phygital (Accueil, découverte, argumentation, négociation, concrétisation)
- Agencement d'un projet complet de cuisine (meubles, plan de travail, électroménager), salle de bains & rangement
- Techniques de dessin (implantation, perspectives, croquis)
- Produits cuisine, salle de bains, rangement
- Styles tendances et matières
- Étude technique
- Communication
- Conception & Dessin assistés par ordinateur (CAO/DAO) et modélisation 3D
- Développement commercial
- Législation et financement
- Préparation examen (dont mise à niveau & dossier professionnel)

Typologie d'entreprise d'accueil

- Magasins enseigne
- Magasins indépendants
- Magasins de grande distribution

Secteurs d'activités

Vente de cuisine, salle de bains, rangement