

Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bain

RNCP1368 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	230w
Code(s) ROME	D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	15/03/2010

Certificateur(s)

Association pour la formation professionnelle dans les industries de l'ameublement (AFPIA Sud Est)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bain est un commercial, technicien, décorateur, dessinateur, gestionnaire. En principe, il est placé sous l'autorité du responsable des ventes, du directeur commercial ou bien directement sous la responsabilité du chef d'entreprise. Certains exercent des fonctions de responsable des ventes ou de gérant de magasin.

Ses fonctions sont les suivantes :

1) FONCTION VENDEUR AGENCEUR CUISINES ET BAINS :

- recueille toutes les informations concernant le besoin du client ;
- conçoit et vend un projet d'agencement : cuisine, salle de bains, dressing en tenant compte du besoin client ;
- est garant de la satisfaction client.

2) FONCTION TECHNIQUE :

- lit et réalise un métré, un plan, un relevé de cotes ;
- conçoit tous les plans liés au projet d'agencement à la main et/ou sur logiciel DAO ;
- maîtrise et respecte les normes d'architecture liées aux plans.

3) FONCTION GESTION DES DOSSIERS :

- gère tous ses dossiers clients de A à Z (de la prospection à la pose) ;
- établit tous les documents nécessaires à la réalisation du projet (devis, commande, bon de réception, ouverture du chantier...) ;
- contrôle et valide la conformité du chantier ;
- procède aux encaissements.

4) FONCTION SUIVI DE CHANTIERS :

- vérifie les côtes et la conformité de la pièce à agencer ;
- planifie et organise le chantier ;
- gère les SAV.

5) FONCTION DEVELOPPEMENT :

- développe le fichier client ;
- participe aux actions commerciales mises en place ;
- fidélise sa clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

CAPACITES OU COMPETENCES ATTESTEES : - maîtrise la terminologie de la cuisine, de la salle de bains, du

rangement et capacité à l'expliquer dans un langage simple.

- connaît et maîtrise les matériaux et leurs usages et spécificités
- connaît et maîtrise les normes du bâtiment, de sécurité (plomberie, électricité, gaz, ventilation), les règles d'ergonomie.
- maîtrise les techniques de dessin technique à la main ou sur informatique en vue de réaliser une implantation
- connaît la législation
- connaît et maîtrise les techniques de vente

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité : - magasins spécialisés en cuisine, salle de bains et rangement ;

- grandes surfaces de bricolage ;
- distributeurs de meubles ayant un secteur dédié à la cuisine et/ou à la salle de bains ;
- négoce sanitaires matériaux du bâtiment.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les types d'emplois accessibles : vendeur agenceur, cuisiniste, baigniste, vendeur concepteur, ensemblier décorateur agenceur, vendeur cuisine, vendeur salle de bains, conseiller de vente cuisines, conseiller de vente salles de bains sanitaire, conseiller de vente rangement, vendeur dessinateur, dessinateur, technico-commercial, agenceur, concepteur.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 900 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	15 804
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	22 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

9 membres dont 6 professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Idem En cours de réalisation.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 15/03/2010

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9809

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1368/>