

Conseiller en vente de cuisines et salles de bain

RNCP1418 · 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	31/12/2006

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP)

<http://www.ccip.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller en vente de cuisines et salles de bain exerce les activités suivantes :

1. Au sein de l'équipe de vente d'un magasin spécialisé, concessionnaire d'une ou plusieurs marques d'équipement de cuisine et de salle de bains ou du show-room d'un fabricant, et selon les besoins et les attentes du client, il peut conseiller le client particulier à propos de tout ou partie de l'aménagement d'une cuisine ou d'une salle de bain privées, en appartement ou en maison individuelle, en veillant à la conformité des équipements à vendre selon l'état de la construction et des équipements du local où la cuisine et la salle de bains seront installées.
2. Selon le choix du client, et après avoir déterminé les besoins et relevé au domicile du client les mesures nécessaires, il conçoit l'aménagement d'une cuisine et/ou d'une salle de bains (manuellement et à l'aide d'un logiciel) en tenant compte de l'espace imparti, des contraintes techniques d'arrivées de consommables (eau/gaz/électricité) ainsi que des évacuations (air/eaux usées), des normes en vigueur et de l'utilisation prévisionnelle de l'espace par le nombre de personnes prévu par le client ;
3. Lorsque le client a pris sa décision, et qu'il décide d'acquérir tout ou partie d'une cuisine et/ou d'une salle de bain aménagées, le Conseiller va établir un devis et lancer les aménagements nécessaires par les sous-traitants habituels (électricien, chauffagiste, plombier, menuisier/poseur, maçon, carreleur...) ;
4. Après la signature du contrat et accord du client, et selon les délais prévus, le Conseiller suit le chantier de pose d'une cuisine et/ou d'une salle de bain en lien avec les sous-traitants.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont les suivantes :

- Connaissances techniques liées aux produits, matériaux et équipements de cuisine et salle de bain,
- Maîtrise des outils graphiques, des techniques de dessin spécialisées (plan, perspective, coupe), DAO,
- Techniques de vente spécialisée,
- Connaissances techniques, juridiques et professionnelles liées au service après-vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Équipement de la maison.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- **Conseiller** : dans une équipe de vente chez un fabricant, un détaillant, un franchisé ou un concessionnaire, il conseille et vend à une clientèle de particuliers. - **Concepteur** : dans une équipe de vente chez un fabricant, un détaillant, un franchisé ou un concessionnaire, il conçoit et dessine le plan, l'élévation et la perspective du futur aménagement. Il fait partie du bureau d'étude.
- **Vendeur spécialisé** : dans un grand magasin, une grande surface spécialisée dans l'aménagement de la maison, il travaille au rayon Cuisine/Bains et aide le client particulier dans son choix.
- **Responsable de rayon** : dans un grand magasin, une grande surface spécialisée dans l'aménagement de la maison, il anime une équipe de vente et est responsable d'un secteur.
- **Responsable de magasin** : dans une concession d'une ou plusieurs marques de mobilier de cuisine et salle de bains, il est responsable du magasin, des équipes de vente, et de la gestion du point de vente.
- **Cuisiniste** : chez un fabricant, il occupe le poste de concepteur, de conseiller/vendeur ou de commercial.
- **Décorateur** : Conseiller en décoration d'intérieur

RÉGLEMENTATIONS 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 continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

55% de représentants de la profession (commerciaux ou fabricants) ; 45% de membres de l'organismes de formation

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

60% de représentants de la profession (commerciaux ou fabricants) ; 40% de membres de l'organismes de formation

COMPOSITION DU JURY — VAE

Commission d'évaluation du dossier : 2 experts / Profession + Formation Jury de certification : 2 experts / Profession + Formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2006

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP4244

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ofem.ccip.fr>

<http://www.egf.ccip.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1418/>