

Vendeur-conseil en produits d'aménagement

RNCP1428 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1212
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2008

Certificateur(s)

AFORMAVAL

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le(la) vendeur(se) conseil en produits d'aménagement assure les activités suivantes : 1) Créer et choisir les structures, volumes, matériaux, éclairages, couleurs utiles à la décoration d'un lieu
2) Elaborer son projet avec les choix du client en fonction des contraintes techniques, budgétaires et souvent réglementaires
3) Assurer la vente de produits à but utilitaire, décoratif, parfois onéreux à des fins d'agrément, de plaisir esthétique
4) Participer au rangement et à l'exposition des produits dans la surface de vente, les ateliers, les réserves, et en vitrine
5) Effectuer des encaissements et/ou exercer la responsabilité temporaire du magasin.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable : - d'accueillir le client

- de faire préciser la demande, découvrir les besoins et motivations du client
- de faire un projet en exécutant un mètre, de faire une élévation, de concevoir une implantation, de faire une perspective, de calculer les quantités de matériaux
- de faire un devis, de mettre le projet en couleur, d'harmoniser et conseiller au niveau du mobilier, des matériaux, de l'éclairage, de créer une ambiance
- de conseiller en matière d'utilisation des produits choisis
- de réaliser ou effectuer des démonstrations, faire tester le ou les produits vendus.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le(la) vendeur(se) conseil en produits d'aménagement est un(e) salarié(e), employé(e) par des grands magasins, des grandes et moyennes surfaces, des grandes surfaces spécialisées, des magasins traditionnels, des grossistes, voire aussi dans le circuit de la franchise ou des concession. Il(elle) peut aussi créer sa propre entreprise : commerce indépendant et commerce associé.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : - vendeur(se) en produits utilitaires,

- vendeur(se) en équipement du foyer,
- vendeur(se) en articles de luxe,

- vendeur(se) fleuriste,
- attaché(e) commercial(e),
- représentant(e) à domicile,
- aménageur(se) d'espaces intérieurs,
- cuisiniste,
- bainiste.

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Formateur, Tuteurs de stage, Professionnels, Directeur pédagogique, Directeur Général (50 % / 50 %)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2008

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1428/>