

Vendeur-agenceur de cuisines

RNCP2868 · 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	29/11/2016

Certificateur(s)

Syndicat national de l'équipement de cuisine (SNEC)

<http://www.snec.org>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'exercice de cette activité repose sur 2 fonctions essentielles :

A - UNE FONCTION A LA FOIS TECHNIQUE ET COMMERCIALE SE DECLINANT JURIDIQUEMENT EN PLUSIEURS ETAPES :

- 1) Accueillir au magasin un client et réaliser la découverte de ses besoins, de ses attentes, cerner les contraintes techniques de son chantier. Mettre en forme son projet personnalisé de cuisine.
- 2) Relever les cotes et les paramètres techniques de la pièce cuisine au domicile du client.
- 3) A partir des relevés précités, réaliser obligatoirement au magasins, des plans de conception et technique contractuels, une perspective ou atmosphère non contractuelle (manuelle ou informatique). Proposer un projet d'aménagement de la pièce cuisine et argumenter ses choix .
- 4) Conclure la vente des prestations de services et de fournitures relatives au projet de cuisine sur mesures.
 - Assurer le suivi de la commande des fournitures et de la pose selon le planning correspondant;
 - Assurer le suivi des prospects et des activités.
- 5) Vérifier le bon déroulement des travaux de pose au domicile du particulier,
- 6) Faire la réception de chantier avec le client.

B - UNE FONCTION DE GESTION COMMERCIALE:

- Organiser son temps pour gérer le projet de cuisine sur mesures, de la conception à la réception.
- Suivre les clients prospects.
- Gérer son activité commerciale : TVA à appliquer selon l'ancienneté des locaux d'habitation, la nature des travaux et fournitures, un suivi de la marge commerciale, un suivi du tableau de fréquentation du magasin et du tableau d'analyse de l'activité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification S.N.E.C va bien au-delà des compétences d'un vendeur conseil dans la vente de fournitures ou d'éléments de cuisine équipée. Le concepteur vendeur de cuisine gère d'une façon autonome son projet de la conception à la réception de la cuisine.

Concevoir (découvrir et créer un projet de cuisine avec le client, la prise de dimensions et l'analyse technique de la pièce cuisine du client à son domicile : arrivées d'eau, de gaz, et d'électricité puis établir en même temps les plans de conception et technique de l'implantation).

Chiffrer un projet en offre de prix et conclure la vente du projet selon les contrats (respectivement de vente et d'entreprise de pose, accompagnés de plans de conception et techniques partie intégrante du contrat de vente).

Vérifier chez le particulier le bon déroulement des travaux de pose de cuisine sous-traitée ou non.
Savoir faire la réception de la cuisine posée avec une obligation de résultats /client

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Champ d'activités des magasins prestataires de services de cuisine à usage domestique selon CCN IDCC 2754 et son avenant N°4 du 16 septembre 2010 publié au JO du 1er avril 2011.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Concepteur vendeur de cuisine

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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

50 % formateurs 50 % professionnels

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

50% formateurs 50% professionnels

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 29/11/2016

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

OBSERVATOIRE PROSPECTIF DES METIERS ET DES QUALIFICATIONS

- Branche Professionnelle des magasins prestataires de Services de cuisine à usage domestique.
- Portrait des entreprises et des salariés - Novembre 2011

OBSERVATOIRES DES MAGASINS PRESTATAIRES DE SERVICES DE CUISINE A USAGE DOMESTIQUE

- Portrait des Entreprises et des Salariés de la Branche
- 2ème Enquête sur les caractéristiques des Entreprises et des Salariés de la Branche - Juin 2013

Publié par AGEFOS-PME (OPCA de la Branche Cuisines) et visé par les partenaires sociaux signataires de la CCN IDCC 2754.

Réactualisation : tous les 18 mois.

<http://www.snec.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2868/>