

CQP Chef des ventes en magasin de cuisines et aménagement intérieur

RNCP32075 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	230n, 230w
Formacode(s)	45019, 34536
Code(s) ROME	D1406, D1212, F1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3056 — Ameublement
Date d'échéance	04/01/2024

Certificateur(s)

FEDER FRANCA NEGOCE AMEUBLE EQUIP MAISON · SIRET : 31438899200039

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du négoce de l'ameublement - Fédération française nationale du négoce de l'ameublement et de l'équipement de la maison (FNAEM)

<http://www.fnaem.fr>

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFPA ENTREPRISES	8240926880 0012	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DANS LES INDUSTRIES DE L'AMEUBLEMENT LYON	4509465610 0021	Former et organiser l'évaluation
FOURNIER - PERENE - DOMACTIS - DELPHY	3255208980 0058	Former et organiser l'évaluation
NOVEHA	4510149710 0019	Former et organiser l'évaluation
SCHMIDT GROUPE	3267847090 0015	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Mise en place et exploitation de tableaux de bord et d'indicateurs clés
- Mise en œuvre des plans d'actions commerciaux et des actions correctives en vue de l'atteinte des objectifs fixés
- Veille concurrentielle
- Accompagnement technique et méthodologique de l'équipe commerciale

- Traitement des réclamations clients et fournisseurs
- Management de l'équipe commerciale
- Développement des compétences de l'équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Assurer le déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction
- Analyser et réajuster les projets de cuisine élaborés par l'équipe
- Assurer les relations avec les fournisseurs et le traitement des réclamations clients
- Dynamiser l'équipe commerciale et organiser ses activités
- Développer les compétences de l'équipe commerciale

Blocs de compétences

RNCP32075BC01 — Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur sur un périmètre donné

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Analyser les pratiques de la concurrence présente dans la zone de chalandise
- Organiser la mise en œuvre dans le magasin des plans d'actions commerciaux définis par l'entreprise ou l'enseigne
- Mesurer les résultats des plans d'actions commerciaux

mis en œuvre

- Analyser les performances commerciales des membres de son équipe en s'appuyant sur les indicateurs clés définis par l'entreprise ou l'enseigne
- Définir des objectifs de vente individuels en tenant compte des objectifs et de la stratégie commerciale du magasin ou de l'enseigne et en assurer le suivi

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur l'analyse d'un plan d'actions commercial et des performances de l'équipe en organisme habilité (1 heure)
- Etude de cas portant sur l'analyse d'un plan d'actions et des performances de l'équipe (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale auprès de deux professionnels lors de l'évaluation finale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) – 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat «Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur sur un périmètre donné

»

RNCP32075BC02 — Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Vérifier la pertinence et la conformité des projets de cuisine élaborés par les concepteurs vendeurs avec les consignes et préconisations en vigueur dans l'entreprise ou l'enseigne
- Réajuster les projets de cuisine élaborés par les concepteurs vendeurs en fonction de critères techniques, esthétiques et réglementaires
- Piloter les commandes aux fournisseurs et les réceptions de commande en magasin ou chez le client
- Traiter les réclamations avec les fournisseurs en respectant les procédures en vigueur au sein de l'enseigne ou de l'entreprise
- Traiter les réclamations et retours clients dans le respect des consignes en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur l'analyse de projets d'implantation / chiffrage en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale)

finale) – 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur »

RNCP32075BC03 — Management de l'équipe commerciale dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Mettre en œuvre le plan d'intégration des nouveaux embauchés en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne
- Evaluer les compétences des concepteurs vendeurs au regard des méthodes et des attentes spécifiques à l'entreprise ou à l'enseigne
- Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe
- Identifier les réponses adaptées aux besoins des concepteurs vendeurs (formation, accompagnement terrain, tutorat, ...)
- Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs vendeurs
- Modalités d'évaluation
- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur le développement des compétences en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) – 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur »

RNCP32075BC04 — Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Mettre en œuvre le plan d'intégration des nouveaux embauchés en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne
- Evaluer les compétences des concepteurs vendeurs au regard des méthodes et des attentes spécifiques à l'entreprise ou à l'enseigne
- Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe
- Identifier les réponses adaptées aux besoins des concepteurs vendeurs (formation, accompagnement terrain, tutorat, ...)
- Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs vendeurs

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur le développement des compétences en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) – 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur »

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises relevant de la branche du négoce de l'ameublement, soit plus de 5 600 entreprises et 57 700 salariés. Près de six salariés sur dix exercent leurs activités dans des structures de 50 salariés et plus et plus d'un sur quatre dans des entreprises de moins de 10 salariés. L'Ile-de-France concentre près de 20 % des effectifs et 15,5% des

établissements.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef des ventes, manager des ventes, animateur d'équipe, ...

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 640 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 668
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	17 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins U1X82 — Graphistes, dessinateurs, stylistes, décorateurs et créateurs de supports de communication visuelle

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est constitué des membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. Il se compose pour moitié de représentants des syndicats de salariés, et pour l'autre moitié de représentants des employeurs.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP39366

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP32291, RNCP34031, RNCP35646

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
www.fnaem.fr
FNAEM
AGEFOS-PME

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32075/>