

Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement

RNCP37051 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	230
Formacode(s)	34536, 22408
Code(s) ROME	F1102, D1212, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2025

Certificateur(s)

**ASSOCIATION POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DANS LES INDUSTRIES DE L'AMEUBLEMENT
LYON · SIRET : 45094656100021**

NOVEHA · SIRET : 45101497100019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement, en général est un professionnel spécialisé dans l'agencement et l'aménagement d'intérieur. Il s'agit d'un métier, dont les fonctions sont si spécialisées qu'elles sont le plus fréquemment réalisées en équipe.

Le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement répond tout d'abord à sa fonction d'agenceur, parce qu'il doit parfois orienter ses clients au niveau du style de leur future cuisine, salle de bains et rangement.

Il doit également intervenir pour conseiller en matière de mobilier et d'équipements, en fonction de l'implantation à réaliser par rapport à la configuration de la surface à aménager, notamment au niveau de la plomberie et de l'électricité.

Ce spécialiste de l'aménagement intérieur sur-mesure doit aussi élaborer les plans des pièces à agencer.

Il est à ce titre agenceur, concepteur et dessinateur. Pour ce faire, il utilise de plus en plus fréquemment des logiciels de conception et dessin assistés par ordinateur (CAO / DAO). Cette technologie qui permet de visualiser les futurs agencements en trois dimensions (3D) présente l'avantage de concrétiser le projet relativement rapidement et d'aider ainsi le client à la décision. Mais le vendeur agenceur doit aussi conserver, aussi une plus-value non négligeable de compétence du dessin à main levée qui permet de « croquer », au fil de la découverte du besoin du client, son projet en le faisant rêver.

Les outils de réalité augmentée ou virtuelle sont de plus en plus présents sur les surfaces de vente et sont également utilisés, pour permettre au client de s'immerger dans le projet.

Le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement doit aussi répondre à sa fonction de vendeur, lorsqu'il accueille et assiste son client dans ses choix en fonction de besoins et d'attentes bien précis. Il lui propose les teintes, les matériaux adaptés au projet, pour le personnaliser. Il est amené à centraliser les informations sur les outils de Gestion de la Relation au Client* (GRC).

Le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement peut se déplacer chez ses prospects, afin de réaliser un métré et de leur présenter un devis, qui devra notamment tenir compte de contraintes de budget et de délais à respecter. Une situation de négociation qu'il convient d'aborder avec un minimum d'expérience commerciale.

Une fois les plans et le devis acceptés, le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement peut ensuite passer

à la phase de commande de tous les matériaux et équipements nécessaires au projet, en interne ou chez différents fournisseurs.

Le vendeur agenceur cuisine, salle de bains et rangement est aussi un véritable technicien :

Le projet peut parfois se révéler complexe à réaliser compte tenu des contraintes rencontrées au niveau de la structure initiale, notamment de la cuisine ou salle de bains à aménager. Il est par conséquent nécessaire, s'il veut exercer son métier de manière autonome, de posséder de bonnes notions en électricité, en plomberie et en carrelage, et des connaissances en réglementation et normes inhérentes à la pièce à aménager, en complément des compétences propres à son activité.

Afin d'analyser les caractéristiques de la surface qu'il doit agencer, il doit donc être un expert dans la prise de mesures précises et la logique de l'agencement, pour tous les projets qu'on lui confie.

Le vendeur agenceur assure le suivi de la réalisation du chantier et de sa conformité avec le résultat escompté dans le respect des délais, du budget et de la qualité du travail, en lien avec les différents corps d'état, dont le poseur agenceur de cuisine et salle de bains.

ACTIVITÉS VISÉES

- L'accueil du client dans le cadre d'un projet agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- La découverte des motivations et attentes du client
- L'argumentation du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- La négociation commerciale
- La conclusion de la vente
- La réalisation de l'étude technique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- La conception du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- Le choix des tendances et matières pour le projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- La traduction graphique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- La gestion administrative du dossier de projet d'agencement du client
- La préparation et le suivi du chantier d'agencement
- La gestion de la relation client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement

- Préparer l'accueil du client.
- Réaliser une étude de la zone de chalandise.
- Assurer une veille concurrentielle, commerciale et informationnelle.
- Organiser son espace de travail.
- Accueillir le client.
- Présenter la surface de vente au client.
- Identifier le parcours d'achat du client dans un contexte omnicanal.
- Développer avec le client une expérience interactive.
- Identifier les motivations et attentes du client.
- Identifier les contraintes techniques du lieu de vie à agencer.
- Définir le budget avec le client.
- Hiérarchiser les motivations et attentes du client.
- Valider une pré-implantation du projet d'agencement.
- Reformuler l'ensemble des informations recueillies.
- Adapter l'argumentaire de vente.
- Présenter le projet d'agencement au client.
- Conseiller le client.
- Convaincre le client.
- Décomposer le prix de l'offre.
- Identifier les concessions envisageables par le client.
- Faciliter l'échange avec le client.
- Valoriser les accords trouvés avec le client.
- Conclure la vente du projet.
- Expliciter au client les étapes qui suivent la commande.
- Prendre congé du client.

2. Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et rangement

- Effectuer le relevé de cotes chez le client ou sur plan.
 - Repérer la position des différents réseaux.
 - Identifier les ouvertures de la pièce et leurs contraintes.
 - Réaliser le zonage de la cuisine.
 - Adapter le rangement.
 - Déterminer les aires fonctionnelles de l'espace salle de bains.
 - Réaliser une veille technique sur les évolutions des normes.
 - Choisir l'ensemble des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet.
 - Réaliser la conception du projet d'agencement.
 - Estimer un chiffrage des produits, matériaux et accessoires sélectionnés.
 - Proposer les matériaux et matières pour le projet à agencer.
 - Préconiser la / les couleurs pour le projet à agencer.
 - Construire une planche tendance et matières.
 - Construire le (s) plan (s) d'implantation du projet d'agencement.
 - Schématiser les élévations techniques.
 - Réaliser les élévations décoratives.
 - Dessiner en perspective le projet.
 - Illustrer l'ambiance du projet d'agencement.
3. Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- Etablir les documents contractuels.
 - Planifier la pose du projet.
 - Etablir les différentes commandes à destination des fournisseurs.
 - Organiser la mise en œuvre du chantier.
 - Vérifier les mesures de la pièce à agencer.
 - Contrôler la livraison des produits.
 - Dialoguer avec les équipes de pose et le client.
 - Contrôler la conformité du projet.
 - Évaluer la satisfaction du client.
 - Accompagner le client dans la prise en main des installations.
 - Qualifier les réclamations et litiges d'un chantier d'agencement.
 - Coordonner le service après-vente (SAV).
 - Renforcer la e-réputation de la surface de vente.

Blocs de compétences

RNCP37051BC01 — Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement

LISTE DE COMPÉTENCES

- Préparer l'accueil du client, en repérant et s'appropriant les outils (technologies) numériques nécessaires à l'approche d'un client dans un contexte phygital, afin de comprendre le parcours du client et favoriser son expérience omnicanale.
- Réaliser une étude de la zone de chalandise, en utilisant les moyens physiques ou numériques de recherche d'information à sa disposition, afin de maîtriser l'environnement de la surface de vente, pour se distinguer de la concurrence.
- Assurer une veille concurrentielle, commerciale et informationnelle, par le biais des canaux d'information physiques et numériques, afin de se positionner par rapport aux concurrents.
- Organiser son espace de travail, en préparant sa documentation et l'ensemble de ses outils dans le respect des procédures, quelles que soient les modalités d'accueil (physique et / ou numérique), afin de proposer au client un accueil personnalisé.
- Accueillir le client, en utilisant les techniques de communication verbale et non verbale, afin de le prendre en charge avec considération.
- Présenter la surface de vente au client, en utilisant les outils et moyens à disposition (physique et / ou numérique), afin d'établir la relation.
- Identifier le parcours d'achat du client dans un contexte omnicanal, en le questionnant, afin de personnaliser l'accueil.

- Développer avec le client une expérience interactive, grâce à la technologie, qui fera le lien entre le monde numérique et le monde physique, afin de faciliter son parcours d'achat.
- Identifier les motivations et attentes du client, en pratiquant les méthodes d'écoute active, afin de collecter les informations nécessaires à la réalisation du projet.
- Identifier les contraintes techniques du lieu de vie à agencer, en collectant les informations auprès du client, dans le respect des normes liées à l'habitat, afin de s'assurer de la faisabilité du projet.
- Définir le budget avec le client, en le questionnant, afin de travailler une proposition en phase avec son budget.
- Hiérarchiser les motivations et attentes du client, en tenant compte des freins identifiés, afin de proposer un projet et une offre adaptés.
- Valider une pré-implantation du projet d'agencement, en réalisant un avant-projet, afin de vérifier la compréhension des attentes du client.
- Reformuler l'ensemble des informations recueillies, en complétant la fiche découverte, afin de clarifier le discours commercial et s'assurer de l'adhésion du client.
- Adapter l'argumentaire de vente en offrant au client des produits et services de qualité en fonction de son parcours d'achat, afin de personnaliser la relation et répondre précisément à son besoin.
- Présenter le projet d'agencement au client, en expliquant et en personnalisant l'argumentaire de vente, afin de montrer l'intérêt porté au client.
- Conseiller le client en lui proposant des alternatives, afin de lui apporter des réponses en fonction de son niveau de connaissances et d'information.
- Convaincre le client en utilisant la reformulation et les questions alternatives, afin de le rassurer et de l'amener à la validation du projet.
- Décomposer le prix de l'offre, en argumentant le devis, afin de démontrer au client le respect de son budget et s'assurer de sa compréhension.
- Identifier les concessions envisageables par le client, en le questionnant, afin de préparer la négociation dans les limites des pratiques commerciales du magasin ou de l'enseigne.
- Faciliter l'échange avec le client, dans un intérêt mutuel, en répondant à ses objections, afin d'obtenir un accord signé par les parties prenantes.
- Valoriser les accords trouvés avec le client, en lui expliquant les bénéfices qu'il en retirera, afin de le rassurer dans ses choix.
- Conclure la vente du projet par la signature du devis ou bon de commandes, afin d'acter la décision du client.
- Expliciter au client les étapes qui suivent la commande, par la présentation des modalités de gestion du chantier propre à l'entreprise, afin de lui permettre de se projeter sereinement, tout en maintenant la relation commerciale.
- Prendre congé du client en s'adaptant à son profil, afin de maintenir une relation commerciale de confiance.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/ La réalisation d'un entretien d'accueil et découverte des motivations et attentes du client

Conditions de réalisation? :

- Mise en situation professionnelle en centre de formation
- Travail individuel
- Production orale d'une heure

Support de la mise en situation :

- Scénarii (mis à la disposition des évaluateurs) contenant la composition du foyer et sa typologie, le type de logement, les attentes, le budget envisagé, le style, la concurrence, les délais, plan du logement, le parcours client en amont du rendez-vous.

2/ La réalisation d'un entretien d'argumentation / négociation / concrétisation de la vente

Conditions de réalisation? :

- Mise en situation professionnelle en centre de formation
- Travail individuel
- Production orale d'une heure
- Temps de préparation? : 4 heures

Support de la mise en situation :

- Le dossier projet (plans, perspectives, chiffrage) réalisé à l'issue de l'entretien de découverte pendant 4 heures.

RNCP37051BC02 — Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et rangement

LISTE DE COMPÉTENCES

- Effectuer le relevé de cotes chez le client ou sur plan à l'aide d'outils de mesure manuels ou digitaux, afin de reproduire (papier ou numérique) la pièce à agencer à l'échelle 1/20ème ou 1/25ème.
- Repérer la position des différents réseaux (électricité, gaz, ventilation et eau), lors du relevé de cotes, afin de les répertorier sur les plans papier ou numérique, en vue de la conception de la pièce à agencer.
- Identifier les ouvertures de la pièce et leurs contraintes, en les repérant sur les plans ou pendant le relevé de cotes, afin de les reproduire dans l'étude de conception.
- Réaliser le zonage de la cuisine en tenant compte des zones d'activités, afin de produire une implantation ergonomique, dans le respect des normes d'accessibilité et d'optimiser la circulation.
- Adapter le rangement en choisissant les types d'aménagement et les types d'ouvertures, afin d'assurer la fonctionnalité de l'agencement, dans le respect du cahier des charges défini.
- Déterminer les aires fonctionnelles de l'espace salle de bains, en respectant les normes d'électricité et de plomberie, afin de concevoir une implantation réalisable et conforme.
- Réaliser une veille technique sur les évolutions des normes dans l'habitat, en utilisant les canaux d'information physiques et digitaux, afin de concevoir des projets réalisables / conformes à la réglementation liée à l'habitat.
- Choisir l'ensemble des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet, en utilisant les guides de vente, afin de répondre aux attentes du client, dans le respect de son budget, tout en prenant en compte les innovations et les enjeux environnementaux.
- Réaliser la conception du projet d'agencement, en tenant compte des contraintes repérées lors de l'étude technique, afin de proposer un projet réaliste et réalisable.
- Estimer un chiffrage des produits, matériaux et accessoires sélectionnés, en utilisant les guides de vente, afin de réaliser l'étude en cohérence avec le budget du client.
- Proposer les matériaux et matières pour le projet à agencer, en tenant compte du budget alloué, afin de restituer l'ambiance souhaitée par le client.
- Préconiser la / les couleurs pour le projet à agencer, en utilisant les principes du cercle chromatique, afin de proposer un agencement harmonieux au client.
- Construire une planche tendance et matières, en associant des images et / ou matériaux, répondant aux évolutions des styles et des tendances dans l'aménagement de l'habitat, afin d'aider le client à se projeter et le conforter dans ses choix ou les ajuster si nécessaire.
- Construire le (s) plan (s) d'implantation du projet d'agencement, manuellement ou à l'aide d'un logiciel de conception 3D, dans le respect des normes de dessin, afin de montrer l'implantation des différents éléments au client.
- Schématiser les élévations techniques, manuellement ou à l'aide d'un logiciel de conception 3D, dans le respect des normes de dessin, afin de valider les emplacements des différents réseaux (électricité, gaz, eau chaude, eau froide, ...).
- Réaliser les élévations décoratives, manuellement ou à l'aide d'un logiciel de conception 3D, dans le respect des normes de dessin, afin de favoriser la visualisation des différents éléments décoratifs et des calepinages muraux.
- Dessiner en perspective le projet, manuellement ou à l'aide d'un logiciel de modélisation 3D, en optant pour l'angle de vue, le point d'horizon le plus pertinent, afin de permettre au client de s'immerger dans la projection de l'espace à agencer.
- Illustrer l'ambiance du projet d'agencement par la mise en couleur, les jeux d'ombres et la représentation des objets décoratifs, afin de présenter au client un projet réaliste et personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1/ La réalisation d'un dossier de conception d'agencement de cuisine et rangement sur logiciel de conception 3D

Conditions de réalisation? :

- Epreuve pratique de production en centre de formation
- Travail individuel
- Production graphique et écrite d'une durée de 4 heures
- Production attendue : un dossier d'agencement d'une cuisine, stockage et rangement, contenant un plan d'implantation, des élévations techniques et décoratives, une perspective et le chiffrage de l'agencement.
- Matériel mis à disposition? : Logiciels de conception 3D? ; logiciel d'infographie ; guides de vente / catalogues (versions numérique et papier)

Support de l'épreuve pratique :

- Cahier des charges du projet d'agencement d'une cuisine et rangement : composition du foyer et ses habitudes de

vie, le type de logement et le plan, les produits, matériaux et accessoires souhaités par le client, le budget envisagé, le style, la concurrence consultées le cas échéant.

2/ La réalisation d'un dossier de conception d'agencement de salle de bains et rangement sur planche à dessin

Conditions de réalisation? :

- Epreuve pratique de production (écrite et graphique) en centre de formation
- Travail individuel
- Durée de l'épreuve : 4 heures
- Production attendue : un dossier d'agencement d'une salle de bains et d'un rangement, contenant un plan d'implantation, des élévations techniques et décoratives, une perspective et le chiffrage de l'agencement.
- Matériel mis à disposition? : planches à dessin? ; guides de vente / catalogues (versions numérique et papier)

Support de l'épreuve pratique :

- Cahier des charges du projet d'agencement d'une salle de bains et et rangement : composition du foyer et ses habitudes de vie, le type de logement et le plan, les produits, matériaux et accessoires souhaités par le client, le budget envisagé, le style, la concurrence consultées le cas échéant.

3/ La réalisation d'un dossier complet de conception d'agencement d'une pièce à vivre au choix du candidat

Conditions de réalisation? :

- Mise en situation professionnelle en centre de formation
- Travail individuel
- Production graphique d'une durée de 6 heures
- Production attendue : un dossier d'agencement d'une pièce à vivre mis en forme contenant une esquisse / un croquis à main levée, des plans d'implantation, des élévations techniques et décoratives, des perspectives, une planche tendance, une planche matières, le chiffrage du projet d'agencement.
- Matériel mis à disposition? : logiciels de conception 3D? ; logiciel d'infographie? ; planches à dessin? ; guides de vente / catalogues (versions numérique et papier)

Support de la mise en situation :

- Cahier des charges d'un projet d'agencement d'une pièce à vivre : composition du foyer et ses habitudes de vie, le type de logement et le plan, les produits, matériaux et accessoires souhaités par le client, le budget envisagé, le style, la concurrence consultées le cas échéant.

RNCP37051BC03 — Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

LISTE DE COMPÉTENCES

- Etablir les documents contractuels, en respectant la législation en vigueur, afin d'engager les parties dans un accord commercial mutuel.
- Planifier la pose du projet, en utilisant les outils de gestion de l'entreprise, afin de réserver les équipes de pose interne et/ou sous-traitante.
- Etablir les différentes commandes à destination des fournisseurs, en utilisant leurs processus de gestion de commande, afin de réceptionner l'ensemble des produits nécessaires à la mise en œuvre du projet à aménager dans les délais impartis.
- Organiser la mise en œuvre du chantier dans une chronologie logique, en identifiant ses différentes étapes, afin de communiquer les plannings aux équipes de pose interne et /ou sous-traitantes.
- Vérifier les mesures de la pièce à agencer, en validant ou en corrigeant, si besoin, les plans et documents contractuels, afin de contrôler leur conformité par rapport aux plans initiaux établis lors de la contractualisation.
- Contrôler la livraison des produits en comparant le bon de livraison avec le bon de commande, afin d'en assurer la conformité (quantité et qualité des produits) et procéder aux actions correctives si nécessaire.
- Dialoguer avec les équipes de pose et le client, à intervalles réguliers, afin de s'assurer du bon déroulement de la pose dans les délais impartis.
- Contrôler la conformité du projet en se rendant sur site, afin d'établir l'attestation de fin de chantier et de réceptionner le solde de la commande ou d'écrire les réserves éventuelles.
- Évaluer la satisfaction du client tout au long du projet en le consultant aux étapes clés du chantier, afin d'asseoir la notoriété et la qualité de service de l'entreprise.
- Accompagner le client dans la prise en main des installations (appareils ménagers, meubles et accessoires, appareils électriques) à la réception du chantier, afin de faciliter leur appropriation.
- Qualifier les réclamations et litiges d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement, en identifiant précisément les causes, afin de proposer une solution au client avec l'appui du fournisseur et/ou du sous-

traitant.

- Coordonner le service après-vente (SAV) en mobilisant les parties prenantes, afin de répondre aux attentes du client dans le cadre d'une relation commerciale de confiance.
- Renforcer la e-réputation de la surface de vente, en étant attentif aux remontées de ses clients, afin de renforcer leur satisfaction et les fidéliser.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'analyse du suivi de la réalisation d'un chantier d'agencement

Conditions de réalisation :

- Soutenance orale individuelle
- Durée de la soutenance orale : 1 heure
- Déroulement de la soutenance orale :
 - 20 minutes de présentation du dossier par le candidat sans intervention de la commission d'interrogation :
 - 40 minutes d'entretien avec la commission d'interrogation destiné à approfondir les éléments présentés
- Matériel mis à disposition : ordinateur, matériel de vidéo projection.

Support de la soutenance orale :

- Dossier professionnel réalisé à partir d'un projet d'agencement de cuisine, salle de bains ou rangement traité en magasin, pendant les périodes d'apprentissage en entreprise (PAE), d'une durée de 10 semaines minimum et contenant une présentation du magasin, l'analyse du suivi de la réalisation d'un chantier d'agencement à partir des éléments suivants :

o Chronologie des rendez-vous client et étapes de la réalisation du chantier

o Le dossier d'agencement contenant les devis, les bons de commandes, les accusés de réception, fiches techniques, contrôle de mètres, certificats de fin de travaux, Conditions Générales de Vente...

o L'analyse des réclamations du client et leur traitement

o L'analyse de la satisfaction client

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités concernés par la certification professionnelle sont :

Les magasins spécialisés en cuisine, salle de bains et rangement (Indépendant, franchisé)

Les grandes surfaces de bricolage et grandes surfaces spécialisées

Les grandes surfaces de la distribution d'ameublement ayant un secteur dédié à la cuisine, salle de bains et rangement

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

En fonction de la taille de l'entreprise et de son secteur d'activité, les emplois accessibles sont :

Vendeur agenceur, Agenceur vendeur

Vendeur concepteur ou Concepteur vendeur

Vendeur de cuisine ou Cuisiniste,

Vendeur de salle de bains ou Bainiste,

Vendeur de rangement ou Conseiller de vente rangement,

Vendeur en ameublement

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 5 sur 5.

Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	30 957
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	14 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X91 — Technico-commerciaux 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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le candidat est titulaire d'une certification de niveau 3 minimum avec une recommandation sur les secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie.

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

Le jury de la délivrance de la certification professionnelle est composé d'un minimum de 4 membres :

1 représentant de l'organisme certificateur

1 représentant de l'organisme co-certificateur

2 représentants professionnels du secteur concerné (Extérieurs à l'organisme de formation)

Le Président du jury de délivrance sera désigné parmi l'un des professionnels du secteur concerné.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de la délivrance de la certification professionnelle pour la Validation Acquis de l'Expérience est composé d'un minimum de 3 membres :

1 représentant de l'organisme certificateur

2 représentants professionnels du secteur concerné (Extérieurs à l'organisme de formation).

Le Président du jury de délivrance sera désigné parmi l'un des professionnels du secteur concerné.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 255 €
Selon la branche	7 000 € – 9 140 €

Prise en charge	Branches concernées
8 255 €	Valeur par défaut · 205 branches
9 140 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
8 620 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 890 €	CPNEFP Commerce à distance
7 500 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
7 495 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	8	0	75 %	—
2020	48	0	95 %	81 %
2019	40	0	93 %	75 %
2018	63	0	100 %	81 %
2017	26	0	97 %	69 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28092

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41465

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

AFPIA LYON :

<https://www.afpia-lyon.fr/formation-certification-professionnelle-vendeur-agenceur-de-cuisines-et-salles-de-bains.html>

AFPIA SOLFI2A : <https://www.afpiaouest.fr/nos-formations/une-entreprise/je-forme-v2/formation-salaries-v2/commercialiser-diffuser/244-1-vendeur-agenceur-de-cuisines-salles-de-bains-et-rangements.html>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37051/>