

Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat

RNCP38404 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1212, D1403
Code(s) CFD	46123306 (CS4)
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2028

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire de la mention complémentaire « Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat » est spécialisé dans la vente de produits techniques pour l'amélioration, la rénovation et l'aménagement de l'habitat dans l'un des univers suivants : le projet salle de bains-carrelage-sanitaire-plomberie / peinture, luminaire, décoration, revêtements de sols / cuisine-menuiserie-agencements intérieurs / maison connectée-domotique-outillage-quincaillerie / jardins et aménagements extérieurs / habitat durables, économies d'énergie..

Il oriente le client, particulier ou professionnel, sur l'ensemble des familles de produits proposés. Il conseille sur la mise en œuvre et l'utilisation des produits en fonction du client et de son projet et propose des solutions réalistes et adaptées. Dans ce cadre il apporte des conseils spécifiques favorisant les solutions d'habitat durable : performance énergétique, qualité des fluides (eau, air), empreinte environnementale réduite.

L'environnement technique de l'emploi peut se caractériser par :

- un recours à des outils portables et connectés aux réseaux internet et intranet en respectant les canaux de communication utilisés par le client
- un accompagnement de la vente renforcé par des supports adaptés à une information concrète sur l'utilisation des produits (vidéo, tutoriels, supports pédagogiques disponibles pour le client le recours à des supports de démonstration et d'expérimentation avec le client.
- l'utilisation de matériels et outils spécifiques (machines à teinter, nuanciers, appareils de mesure et découpe de matériaux...) et outils d'encaissement.

Par ailleurs, la nécessité de répondre aux besoins diversifiés de la clientèle conduit le vendeur conseil à proposer des services associés particuliers (devis, prêt de matériels, service de pose, location de véhicule de transport, financement personnalisé, programmes de fidélisation, livraison, SAV, diagnostics personnalisés à domicile,...).

Le vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat est en contact permanent avec la clientèle. Il travaille le plus souvent en station debout sur la surface de vente. Il porte une tenue propre à l'enseigne ou à l'activité professionnelle et répondant aux consignes de sécurité liées à l'emploi.

Il travaille selon des horaires variables adaptés à la vie du point de vente. Il est amené, en fonction de l'organisation de celui-ci et dans le respect de la réglementation en vigueur, à travailler le samedi, éventuellement le dimanche et certains jours fériés

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de la mention complémentaire « Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat » exerce son activité commerciale en :

- grandes surfaces de bricolage,
- négoce en bricolage (bâti, matériaux), en quincaillerie, en fournitures industrielles,
- commerces de détail en quincaillerie, en droguerie, outillage,
- points de vente spécialisés dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille

Par ailleurs, la nécessité de répondre aux besoins diversifiés de la clientèle le conduit à proposer des services associés particuliers (devis, prêt de matériels, service de pose, location de véhicule de transport, financement personnalisé, programmes de fidélisation, livraison, SAV, diagnostics personnalisés à domicile,...).

Les activités principales sont :

Conseiller - Vendre

- Prise d'informations sur le marché, la clientèle, les produits
- Accueil et accompagnement du client
- Vente de produits (biens ou services)
- Apport de conseils personnalisés
- Suivi des projets clients

Gérer

- Mise en place d'un rayon attrayant et commerçant
- Mise en place d'opérations commerciales
- Maintien d'un rayon attrayant et commerçant
- Maintien de l'excellence opérationnelle
- Prévention des personnes et des biens
- Préservation des ressources naturelles

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Préparer la vente,

Vendre,

Préparer et implanter le rayon,

Participer à l'animation commerciale du rayon,

Participer à la gestion commerciale du rayon et/ou du point de vente,

Participer à la prévention des risques.

Blocs de compétences

RNCP38404BC01 — Préparation de la vente

LISTE DE COMPÉTENCES

S'informer sur le secteur, le marché et la clientèle

Exploiter les informations techniques relatives aux produits et à leur mise en œuvre

Pratiquer une veille technologique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissement public ou privé sous contrat), Apprentis (CFA habilité ou en CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique), Formation professionnelle continue (Établissement public) : contrôle en cours de formation

Scolaires (établissement privé hors contrat), Apprentis (CFA non habilité) Formation professionnelle continue (établissement privé), candidats en enseignement à distance, Candidats justifiant de 3 années d'activités professionnelles : ponctuel oral

RNCP38404BC02 — Vente d'une solution technique

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir positivement le client d'une manière personnalisée

Effectuer la découverte des besoins du client

Présenter la solution projet/produit

Argumenter et conseiller en favorisant les solutions « habitat durable »

Réaliser des ventes combinant l'ensemble des canaux de vente

Proposer des services associés
Assurer le suivi des commandes client
Améliorer en continu sa technique de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissement public ou privé sous contrat), Apprentis (CFA habilité ou en CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique), Formation professionnelle continue (Établissement public) : contrôle en cours de formation

Scolaires (établissement privé hors contrat), Apprentis (CFA non habilité) Formation professionnelle continue (établissement privé), candidats en enseignement à distance, Candidats justifiant de 3 années d'activités professionnelles : ponctuel pratique et oral

RNCP38404BC03 — Gestion commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre en place l'offre de produits
Mettre en place des ILV et des PLV
Théâtraliser le point de vente par des ambiances adaptées
Participer à la mise en œuvre d'une opération commerciale
Favoriser les achats d'impulsion
Evaluer la performance d'une opération commerciale
Remplir le rayon
Assurer le réassortiment
Assurer le suivi des commandes fournisseurs, relances
Assurer le suivi des informations chiffrées
Assurer la tenue du rayon
Prévenir la démarque
Sécuriser son rayon
Connaître les risques produits
Contribuer au tri des déchets et des éco-gestes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Scolaires (établissement public ou privé sous contrat), Apprentis (CFA habilité ou en CFA porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique), Formation professionnelle continue (Établissement public) : ponctuel écrit

Scolaires (établissement privé hors contrat), Apprentis (CFA non habilité) Formation professionnelle continue (établissement privé), candidats en enseignement à distance, Candidats justifiant de 3 années d'activités professionnelles : ponctuel écrit

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire de la mention complémentaire «Vendeur conseil en produits techniques pour l'habitat» exerce son activité en unité commerciale de type :

- grandes surfaces de bricolage,
- négoce en bricolage (bâti, matériaux), en quincaillerie, en fournitures industrielles,
- commerces de détail en quincaillerie, en droguerie, outillage,
- points de vente spécialisés dans les fournitures pour l'équipement de l'habitat, quelle que soit leur taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

vendeur conseil,
vendeur qualifié,
conseiller de vente,
vendeur préparateur,
vendeur,
vendeur technique.

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)	2 170 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	27 202
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	13 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

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

Le jury est composé à parité :

- 1° De professeurs appartenant à l'enseignement public et, sauf impossibilité, d'au moins un professeur appartenant à l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage ;
- 2° De membres de la profession correspondant au champ du diplôme choisis en nombre égal parmi les employeurs et les salariés.

Si cette parité n'est pas atteinte en raison de l'absence d'un ou de plusieurs de ses membres, le jury peut néanmoins délibérer valablement.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

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	7 444 €
Selon la branche	6 500 € – 8 620 €

Prise en charge	Branches concernées
7 444 €	Valeur par défaut · 204 branches
8 620 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet, 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
7 171 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 100 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 953 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
6 500 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2028
Date de dernière délivrance possible	31/12/2029

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP21466

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP21466

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

LEGIFRANCE :

EDUSCOL :

ONISEP :

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38404/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	7
Organismes gestionnaires (CFA)	6
Organismes formateurs	7
Régions couvertes	5
Départements couverts	7
Organismes certifiés Qualiopi	7
Sessions	de 08/2026 à 07/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).