

CQP Manager commercial cuisines et/ou aménagement intérieur

RNCP39366 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	230, 312, 315p
Formacode(s)	34561, 34536, 32154
Code(s) ROME	D1406, D1212, F1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2024
Date d'échéance	19/07/2029

Certificateur(s)

FEDER FRANCA NEGOCE AMEUBLE EQUIP MAISON · SIRET : 31438899200039

CONFEDERATION NATIONALE DE L'EQUIPEMENT DU FOYER · SIRET : 89496434500017

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du négoce de l'ameublement

Partenaires habilités

4 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 4 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DANS LES INDUSTRIES DE L'AMEUBLEMENT LYON	4509465610021	Former et organiser l'évaluation
CP CONSULTING	43426348900040	Former et organiser l'évaluation
NOVEHA	45101497100019	Former et organiser l'évaluation
SCHMIDT GROUPE	32678470900015	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager commercial cuisines et/ou aménagement intérieur anime, coordonne et conduit l'activité commerciale d'une équipe de concepteurs-vendeurs et manage l'équipe commerciale. Il est le relais auprès de son équipe de la politique commerciale du magasin ou de l'enseigne et assure l'interface entre l'équipe et la direction du magasin. Il est le référent technique, commercial et méthodologique de son équipe dont il assure le suivi et l'analyse des performances commerciales.

ACTIVITÉS VISÉES

Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction ou l'enseigne

Accompagnement technique et méthodologique de l'équipe commerciale

Pilotage technique de la surface de vente et des services au client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les performances commerciales de l'équipe et les données relatives à la satisfaction client sur la période écoulée en vue de réaliser une projection sur les objectifs de vente à venir, en tenant compte de différents paramètres, des objectifs et de la stratégie commerciale du magasin ou de l'enseigne

Analyser les performances économiques de l'activité du point de vente en s'appuyant sur les indicateurs clés définis par l'entreprise ou l'enseigne, afin d'identifier des actions correctives

Organiser la mise en œuvre dans le magasin des plans d'actions commerciaux définis par l'entreprise ou l'enseigne, en vue de l'atteinte des objectifs fixés

Mesurer les résultats des plans d'action commerciaux mis en œuvre, afin d'adapter les actions commerciales et d'optimiser les résultats

Analyser les pratiques de la concurrence, afin de repérer les actions commerciales en cours et de développer un argumentaire commercial en lien avec l'équipe de concepteurs-vendeurs

Organiser une sortie de produits en fin de collection en lien avec sa hiérarchie en tenant compte de contraintes commerciales, techniques, organisationnelles et de la réglementation en vigueur en vue de permettre l'arrivée des nouvelles collections

Contrôler un projet élaboré par un concepteur-vendeur en fonction des règles en vigueur dans l'entreprise et des préconisations des fabricants, afin de garantir le respect des critères techniques de faisabilité et de conception universelle (prise en compte des besoins des personnes en situation de handicap)

Réajuster un projet de cuisine et / ou d'aménagement intérieur élaboré par un concepteur-vendeur en fonction de critères techniques, esthétiques, commerciaux et réglementaires, afin d'assurer la conformité des projets à la commande et de garantir la vente

Assurer une prise de relai d'un concepteur-vendeur lors de la phase finale de négociation avec le client afin de conclure la vente dans le respect des marges de manœuvre accordées par le magasin ou l'enseigne

Traiter, en relai des concepteurs-vendeurs, les réclamations clients en phase d'après-vente dans le respect des consignes en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne, afin de garantir la satisfaction client

Animer les relations avec les fournisseurs et sous-traitants de son territoire en capacité de répondre aux attentes du magasin ou de l'enseigne afin de disposer d'un réseau à même de satisfaire les attentes des clients, en termes de qualité, d'installation et de délais

Apprécier la capacité des fournisseurs et sous-traitants à répondre aux besoins des clients et du magasin en termes de qualité, de coût et de délai d'intervention en vue de formuler des propositions à sa hiérarchie

Négocier avec les fournisseurs et sous-traitants les conditions de traitement d'un aléa, en tenant compte des dispositions contractuelles en vigueur, en vue de satisfaire le client et de garantir les intérêts du point de vente

Formuler des propositions en vue d'optimiser l'implantation d'une nouvelle collection au sein de l'espace de vente en tenant compte de sa connaissance des caractéristiques de l'espace de vente

Organiser la réalisation de l'implantation d'une nouvelle collection au sein de l'espace de vente en lien avec les différents intervenants mobilisés en vue de respecter les budgets et les délais définis par l'entreprise

Individualiser les objectifs assignés à chaque membre de l'équipe, afin d'atteindre les objectifs commerciaux définis

Transmettre à l'équipe de concepteurs-vendeurs les consignes nécessaires à la conduite de leur activité, en veillant à dynamiser l'équipe autour des objectifs à atteindre, afin de d'assurer la performance commerciale

Mesurer la performance individuelle et le respect des consignes, en vue de mettre en place des actions correctives ou d'accompagnement

Mettre en œuvre des actions d'accompagnement individuel, en tenant compte des besoins et des difficultés de chaque concepteur-vendeur, afin d'améliorer la conduite des activités par l'équipe

Accompagner les concepteurs-vendeurs sur la gestion de leur portefeuille de clients potentiels afin d'optimiser les performances de l'équipe

Animer des réunions d'équipe, en veillant à leur préparation, afin d'assurer la mobilisation de l'équipe autour des objectifs à atteindre et des actions commerciales à mettre en place

Conduire différents types d'entretiens individuels avec les concepteurs-vendeurs, dans le respect des process RH en vigueur dans l'entreprise, en vue d'accompagner les membres de l'équipe dans leur activité et leur parcours professionnel et d'identifier les leviers de fidélisation

Organiser les plannings d'activité de l'équipe, afin de garantir le bon fonctionnement du service, en veillant au respect de la réglementation en vigueur

Identifier les besoins du service et les profils pertinents lors des recrutements, afin de répondre aux objectifs d'activité

Sélectionner en lien avec sa hiérarchie les candidatures reçues, afin d'identifier les candidats les plus proches du profil recherché

Identifier les actions à conduire afin de faciliter l'activité des collaborateurs en situation de handicap

Réaliser l'intégration des nouveaux embauchés en s'appuyant sur les consignes en vigueur, afin d'assurer une intégration dans la durée et de transmettre la «?culture?» du magasin 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, afin d'identifier des actions d'accompagnement adaptées en utilisant différentes modalités

Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe, afin d'élaborer un projet d'acquisition ou de développement des compétences

Mettre en œuvre différentes actions d'accompagnement du changement en direction des membres de l'équipe, afin de leur permettre de s'approprier les évolutions en cours

Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs-vendeurs, en exploitant des projets de conception de cuisine et / ou d'aménagement intérieur comme matériau pédagogique, afin d'accompagner l'appropriation par les concepteurs-vendeurs des nouveaux produits et implantations

Blocs de compétences

RNCP39366BC01 — Piloter techniquement et commercialement une activité de vente de cuisines et/ou d'aménagement intérieur

LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les performances commerciales de l'équipe et les données relatives à la satisfaction client sur la période écoulée en vue de réaliser une projection sur les objectifs de vente à venir, en tenant compte de différents paramètres, des objectifs et de la stratégie commerciale du magasin ou de l'enseigne

Analyser les performances économiques de l'activité du point de vente en s'appuyant sur les indicateurs clés définis par l'entreprise ou l'enseigne, afin d'identifier des actions correctives

Organiser la mise en œuvre dans le magasin des plans d'actions commerciaux définis par l'entreprise ou l'enseigne, en vue de l'atteinte des objectifs fixés

Mesurer les résultats des plans d'action commerciaux mis en œuvre, afin d'adapter les actions commerciales et d'optimiser les résultats

Analyser les pratiques de la concurrence, afin de repérer les actions commerciales en cours et de développer un argumentaire commercial en lien avec l'équipe de concepteurs-vendeurs

Organiser une sortie de produits en fin de collection en lien avec sa hiérarchie en tenant compte de contraintes commerciales, techniques, organisationnelles et de la réglementation en vigueur en vue de permettre l'arrivée des nouvelles collections

Contrôler un projet élaboré par un concepteur-vendeur en fonction des règles en vigueur dans l'entreprise et des préconisations des fabricants, afin de garantir le respect des critères techniques de faisabilité et de conception universelle (prise en compte des besoins des personnes en situation de handicap)

Réajuster un projet de cuisine et / ou d'aménagement intérieur élaboré par un concepteur-vendeur en fonction de critères techniques, esthétiques, commerciaux et réglementaires, afin d'assurer la conformité des projets à la commande et de garantir la vente

Assurer une prise de relai d'un concepteur-vendeur lors de la phase finale de négociation avec le client afin de conclure la vente dans le respect des marges de manœuvre accordées par le magasin ou l'enseigne

Traiter, en relai des concepteurs-vendeurs, les réclamations clients en phase d'après-vente dans le respect des consignes en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne, afin de garantir la satisfaction client

Animer les relations avec les fournisseurs et sous-traitants de son territoire en capacité de répondre aux attentes du magasin ou de l'enseigne afin de disposer d'un réseau à même de satisfaire les attentes des clients, en termes de qualité, d'installation et de délais

Apprécier la capacité des fournisseurs et sous-traitants à répondre aux besoins des clients et du magasin en termes de qualité, de coût et de délai d'intervention en vue de formuler des propositions à sa hiérarchie

Négocier avec les fournisseurs et sous-traitants les conditions de traitement d'un aléa, en tenant compte des dispositions contractuelles en vigueur, en vue de satisfaire le client et de garantir les intérêts du point de vente

Formuler des propositions en vue d'optimiser l'implantation d'une nouvelle collection au sein de l'espace de vente en tenant compte de sa connaissance des caractéristiques de l'espace de vente

Organiser la réalisation de l'implantation d'une nouvelle collection au sein de l'espace de vente en lien avec les différents intervenants mobilisés en vue de respecter les budgets et les délais définis par l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretiens

Études de cas

RNCP39366BC02 — Manager une équipe de concepteurs vendeurs de cuisines et/ou d'aménagement intérieur

LISTE DE COMPÉTENCES

Individualiser les objectifs assignés à chaque membre de l'équipe, afin d'atteindre les objectifs commerciaux définis

Transmettre à l'équipe de concepteurs-vendeurs les consignes nécessaires à la conduite de leur activité, en veillant à dynamiser l'équipe autour des objectifs à atteindre, afin de d'assurer la performance commerciale

Mesurer la performance individuelle et le respect des consignes, en vue de mettre en place des actions correctives ou d'accompagnement

Mettre en œuvre des actions d'accompagnement individuel, en tenant compte des besoins et des difficultés de chaque concepteur-vendeur, afin d'améliorer la conduite des activités par l'équipe

Accompagner les concepteurs-vendeurs sur la gestion de leur portefeuille de clients potentiels afin d'optimiser les performances de l'équipe

Animer des réunions d'équipe, en veillant à leur préparation, afin d'assurer la mobilisation de l'équipe autour des objectifs à atteindre et des actions commerciales à mettre en place

Conduire différents types d'entretiens individuels avec les concepteurs-vendeurs, dans le respect des process RH en vigueur dans l'entreprise, en vue d'accompagner les membres de l'équipe dans leur activité et leur parcours professionnel et d'identifier les leviers de fidélisation

Organiser les plannings d'activité de l'équipe, afin de garantir le bon fonctionnement du service, en veillant au respect de la réglementation en vigueur

Identifier les besoins du service et les profils pertinents lors des recrutements, afin de répondre aux objectifs d'activité

Sélectionner en lien avec sa hiérarchie les candidatures reçues, afin d'identifier les candidats les plus proches du profil recherché

Identifier les actions à conduire afin de faciliter l'activité des collaborateurs en situation de handicap

Réaliser l'intégration des nouveaux embauchés en s'appuyant sur les consignes en vigueur, afin d'assurer une intégration dans la durée et de transmettre la « culture » du magasin ou de l'enseigne

Évaluer les compétences des concepteurs-vendeurs au regard des méthodes et des attentes spécifiques à l'entreprise ou à l'enseigne, afin d'identifier des actions d'accompagnement adaptées en utilisant différentes modalités

Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe, afin d'élaborer un projet d'acquisition ou de développement des compétences

Mettre en œuvre différentes actions d'accompagnement du changement en direction des membres de l'équipe, afin de leur permettre de s'approprier les évolutions en cours

Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs-vendeurs, en exploitant des projets de conception de cuisine et / ou d'aménagement intérieur comme matériau pédagogique, afin d'accompagner l'appropriation par les concepteurs-vendeurs des nouveaux produits et implantations

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Entretien à partir d'un dossier professionnel

Étude de cas

Mise en situation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires du CQP peuvent exercer au sein des entreprises de la branche du négoce de l'ameublement proposant la conception et la vente de cuisines et aménagements intérieurs (secteur du commerce de détail de cuisines et

aménagement intérieur).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef des ventes

Manager des ventes

Animateur d'équipe

Responsables des ventes cuisine

Chef de rayon («?cuisine?», «?salle de bain?», «?aménagement?»)

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Candidats ayant une expérience de la conception et de la vente de cuisines et/ou d'aménagements intérieurs ou managers commerciaux ayant une expérience du management dans une surface de vente dédiée à l'ameublement et à l'équipement du foyer.

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

Le jury de certification (jury paritaire de branche) se compose du président de la CPNEFP, du vice-président de la CPNEFP et du coordinateur formation de la branche.

Base légale

Date de décision	19/07/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2029
Date de dernière délivrance possible	19/07/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	55	0	100 %	86 %
2021	13	0	100 %	90 %
2020	22	0	100 %	94 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP32075

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP32075, RNCP32291, RNCP38362

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39366/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	3 780 €
Durée	910 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.