

Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement

RNCP41465 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	230, 312
Formacode(s)	34536, 22408
Code(s) ROME	F1102, D1212, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/10/2025
Date d'échéance	27/10/2028

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

Dans un secteur de l'aménagement de l'habitat (cuisine, salle de bains, rangement, aménagement de l'habitat), en constante évolution pour s'adapter aux nouvelles attentes des consommateurs, le métier de vendeur/euse agenceur/euse ou concepteur/trice vendeur/euse de cuisines, salles de bains et rangements est riche, polyvalent et complexe.

Il regroupe plusieurs activités complémentaires et indissociables au service du projet d'agencement du client, qu'il soit particulier, architecte ou encore promoteur immobilier.

ACTIVITÉS VISÉES

Accueil du client dans le cadre d'un projet agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Découverte des motivations et attentes du client

Négociation et vente du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Closing de la vente du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement et la négociation commerciale

Participation à la performance commerciale de la surface de vente

Réalisation de l'étude technique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Conception du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Choix des tendances et matières pour le projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Traduction graphique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

Gestion administrative du dossier de projet d'agencement du client

Préparation et suivi du chantier d'agencement

Gestion de la relation client

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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.

Accueillir le client, dans un contexte omnicanal, en se montrant disponible, afin de le prendre en charge avec considération et de manière différenciante par rapport à la concurrence.

Présenter la surface de vente au client, en utilisant les outils et moyens à disposition, afin d'établir la relation.

Développer avec le client une expérience interactive, grâce aux leviers digitaux et physiques du magasin, afin de faciliter et simplifier le son parcours d'achat.

Recueillir les motivations et attentes du client, en pratiquant une écoute active, afin de collecter les informations nécessaires à la réalisation d'un projet personnalisé, et tenir compte des éventuelles situations de handicap;

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.

Réaliser un avant – projet, en reformulant l'ensemble des informations recueillies, afin de vérifier la compréhension des attentes du client et valider une pré-implantation du projet d'agencement;

Valoriser le projet d'agencement, en argumentant auprès du client les produits et services de qualité à l'aide des outils d'aide à la vente à disposition (physique et / ou digitaux), afin de personnaliser la relation client, répondre précisément à son besoin / ses attentes et l'orienter vers des choix plus durables.

Présenter l'offre de prix en la décomposant par postes et en expliquant le rapport coût / valeur sur le long terme (durabilité, réparabilité, consommation énergétique), afin s'assurer de la compréhension du client et de son adhésion à l'offre.

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.

Valoriser les accords trouvés avec le client, en lui expliquant les bénéfices qu'il en retirera et les services proposés et en répondant à ses objections, afin de le rassurer dans ses choix et obtenir un accord signé par les parties prenantes.

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.

Mettre en œuvre des actions de mise en valeur de la surface de vente, dans le respect de la stratégie de l'enseigne, afin de favoriser l'attractivité du magasin.

Suivre ses indicateurs de performance commerciale (chiffre d'affaires, taux de transformation, panier moyen) à l'aide des outils mis à disposition, afin d'adapter ses actions de vente et contribuer à la performance du magasin.

Mettre au propre le relevé de côtes sur plan manuellement ou sur logiciel de conception 3D, en tenant compte des points clés du métré, afin de reproduire la pièce à agencer à l'échelle 1/20e ou 1/25e.

Repérer la position des différents réseaux (électricité, gaz, ventilation et eau), sur le 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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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 conformes à la réglementation en vigueur, et adaptés à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

Choisir l'ensemble des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet, en intégrant les innovations et les exigences de durabilité, réparabilité et recyclabilité (réglementation ESPR – Ecodesign for Sustainable Products Regulation), afin de répondre aux attentes du client, dans le respect de son budget et de l'ambiance souhaitée.

Réaliser la conception du projet d'agencement, en tenant compte des contraintes repérées lors de l'étude technique, afin de proposer un projet réalisable, qui respecte l'accessibilité de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

Estimer un chiffrage des produits, matériaux et accessoires sélectionnés, en utilisant les guides de vente et en intégrant les coûts liés aux matériaux et équipements durables, afin de réaliser une étude en cohérence avec le budget du 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 d'ambiance 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 visuellement dans son futur projet 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, la structuration de l'espace et la représentation des objets décoratifs, afin de présenter au client un projet réaliste et personnalisé.

Établir 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 et en s'appuyant des outils technologiques et de l'intelligence artificielle (IA), afin de réserver les équipes de pose interne et/ou sous-traitante.

Établir 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 (chantier en co-activité).

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, en lui fournissant la documentation produits et en le conseillant sur l'entretien, la maintenance des équipements, afin de faciliter leur appropriation et prolonger leur durée de vie.

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 permettre le traitement des réclamations dans le respect des délais du magasin pour une relation commerciale de confiance.

Récolter les feed-back des clients grâce aux outils digitaux et physiques du magasin ou de l'enseigne, pour renforcer la e-réputation de la surface de vente.

Blocs de compétences

RNCP41465BC01 — Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement et contribuer à la performance commerciale de la surface de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

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.

Accueillir le client, dans un contexte omnicanal, en se montrant disponible, afin de le prendre en charge avec considération et de manière différenciante par rapport à la concurrence.

Présenter la surface de vente au client, en utilisant les outils et moyens à disposition, afin d'établir la relation.

Développer avec le client une expérience interactive, grâce aux leviers digitaux et physiques du magasin, afin de faciliter et simplifier le son parcours d'achat.

Recueillir les motivations et attentes du client, en pratiquant une écoute active, afin de collecter les informations nécessaires à la réalisation d'un projet personnalisé, et tenir compte des éventuelles situations de handicap

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.

Hierarchiser les motivations et attentes du client, en tenant compte des freins identifiés, afin de proposer un projet et une offre adaptés.

Réaliser un avant – projet, en reformulant l'ensemble des informations recueillies, afin de vérifier la compréhension des attentes du client et valider une pré-implantation du projet d'agencement

Valoriser le projet d'agencement, en argumentant auprès du client les produits et services de qualité à l'aide des outils d'aide à la vente à disposition (physique et / ou digitaux), afin de personnaliser la relation client, répondre précisément à son besoin / ses attentes et l'orienter vers des choix plus durables.

Présenter l'offre de prix en la décomposant par postes et en expliquant le rapport coût / valeur sur le long terme (durabilité, réparabilité, consommation énergétique), afin s'assurer de la compréhension du client et de son adhésion à l'offre.

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.

Valoriser les accords trouvés avec le client, en lui expliquant les bénéfices qu'il en retirera et les services proposés et en répondant à ses objections, afin de le rassurer dans ses choix et obtenir un accord signé par les parties prenantes.

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.

Mettre en œuvre des actions de mise en valeur de la surface de vente, dans le respect de la stratégie de l'enseigne, afin de favoriser l'attractivité du magasin.

Suivre ses indicateurs de performance commerciale (chiffre d'affaires, taux de transformation, panier moyen) à l'aide des outils mis à disposition, afin d'adapter ses actions de vente et contribuer à la performance du magasin.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelles

Étude de cas

RNCP41465BC02 — Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et rangement

LISTE DE COMPÉTENCES

Mettre au propre le relevé de côtes sur plan manuellement ou sur logiciel de conception 3D, en tenant compte des points clés du métré, afin de reproduire la pièce à agencer à l'échelle 1/20e ou 1/25e.

Repérer la position des différents réseaux (électricité, gaz, ventilation et eau), sur le 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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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, à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

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 conformes à la réglementation en vigueur, et adaptés à l'usage de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

Choisir l'ensemble des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet, en intégrant les innovations et les exigences de durabilité, réparabilité et recyclabilité (réglementation ESPR – Ecodesign for Sustainable Products Regulation), afin de répondre aux attentes du client, dans le respect de son budget et de l'ambiance souhaitée.

Réaliser la conception du projet d'agencement, en tenant compte des contraintes repérées lors de l'étude technique, afin de proposer un projet réalisable, qui respecte l'accessibilité de toute personne (valide, en situation de handicap et personnes vieillissantes).

Estimer un chiffrage des produits, matériaux et accessoires sélectionnés, en utilisant les guides de vente et en intégrant les coûts liés aux matériaux et équipements durables, afin de réaliser une étude en cohérence avec le budget du client.

Proposer les matériaux et matières pour le projet dans le respect des goûts du client et des normes environnementales, 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 d'ambiance 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 visuellement dans son futur projet 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, la structuration de l'espace et la représentation des objets décoratifs, afin de présenter au client un projet réaliste et personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves pratiques de production

Mise en situation professionnelle

RNCP41465BC03 — Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir 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 et en s'appuyant des outils technologiques et de l'intelligence artificielle (IA), afin de réserver les équipes de pose interne et/ou sous-traitante.

Établir 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 (chantier en co-activité)
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, en lui fournissant la documentation produits et en le conseillant sur l'entretien, la maintenance des équipements, afin de faciliter leur appropriation, prolonger leur durée de vie et leur recyclage.
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 permettre le traitement des réclamations dans le respect des délais du magasin pour une relation commerciale de confiance.
Récueillir les feedbacks des clients grâce aux outils digitaux et physiques du magasin ou de l'enseigne, pour renforcer la e-réputation de la surface de vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance orale individuelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Les magasins spécialisés en cuisine, salle de bains et rangement (indépendants et franchisés)
- Les grandes surfaces de bricolage (GSB) 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

Vendeur agenceur, Agenceur vendeur

Vendeur concepteur ou Concepteur vendeur de cuisines et / ou aménagement intérieur

Vendeur de cuisine ou Cuisiniste,

Vendeur de salle de bains ou Bainiste,

Vendeur de rangement ou Conseiller de vente rangement,

Vendeur en ameublement

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

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 CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

2 professionnels/elles du secteur concerné par la certification professionnelle « Vendeur/euse agenceur/euse de cuisine, salle de bains et Rangement », qui ne doivent entretenir ou avoir entretenu aucune relation professionnelle ou personnelle avec le/la candidat(e). Au moins un des professionnels doit être qualifié au titre de la certification visée.

1 représentant de l'organisme certificateur

1 représentant de l'organisme co-certificateur

Le référent de la formation pour avis consultatif

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	27/10/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/10/2028
Date de dernière délivrance possible	26/10/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	23	0	79 %	—
2023	18	0	92 %	—
2022	54	0	95 %	76 %
2021	36	0	88 %	69 %
2020	48	0	90 %	68 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37051

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP39365

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.afpia-lyon.fr/formation-vendeur-agenceur-de-cuisine-salle-de-bains-et-rangement.html>

<https://www.noveha.fr/formation/cp-vendeur-agenceur-cuisine-salle-de-bains-rangement/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41465/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	11 040 €
Durée	1050 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2026 à 09/2027

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