

Vendeur - Agenceur de cuisines et salles de bains

RNCP9809 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	233w
Code(s) ROME	D1212, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	27/08/2016

Certificateur(s)

Association pour la formation professionnelle dans les industries de l'ameublement (AFPIA Sud Est)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur-Agenceur de cuisines et de salles de bains est un commercial, technicien, agenceur décorateur. Il accueille et informe le client dans les points de vente. Il renseigne sur les caractéristiques de produits. Il détermine avec lui son projet d'agencement. Il négocie et concrétise la commande, s'assure du suivi de chantier et de la satisfaction du client.

Ses blocs d'activités sont les suivants :

Activité 1 : Vente

Il accueille le client, identifie ses besoins et le conseille sur son projet.

Il argumente et vend un projet d'agencement : cuisine, salle de bains, dressing en tenant compte des besoins client.

Il s'assure de la satisfaction du client, tout au long du projet.

Activité 2 : Conception de projet

Il vérifie les caractéristiques des surfaces à aménager et des pièces adjacentes.

Il réalise un métré, un relevé de cotes.

Il conçoit tous les plans liés au projet d'agencement à la main et/ou sur logiciel DAO, dans le respect des contraintes d'architecture.

Il est force de propositions dans le cadre d'une surface « pièce à vivre » (conseils décoratifs, couleur, volumes,...).

Activité 3 : Gestion des dossiers

Il gère tous ses dossiers clients de la prospection à la pose.

Il établit tous les documents nécessaires à la réalisation du projet (devis, bons de commande, accusés de réception, certificat de fin de travaux,...).

Il s'assure du règlement client et clôture le dossier.

Activité 4 : Suivi de chantiers

Il s'assure de la faisabilité du chantier.

Il planifie et organise le chantier.

Il suit le chantier dans son intégralité.

Il valide la conformité du chantier et mesure la satisfaction du client.

Il gère le Service-Après-Vente.

Activité 5 : Développement commercial

Il réalise une veille commerciale et technologique.

Il participe aux actions commerciales mises en place.

Il développe le fichier clients et fidélise sa clientèle.
Il utilise les outils de Gestion de Relation Clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités évaluées :

Fonction « Vente » :

- Accueillir, conseiller le client et recueillir les informations sur son profil et ses besoins.
- Présenter et argumenter le projet d'implantation, suivant les besoins du client.
- Négocier, proposer une solution commerciale adaptée et concrétiser la vente.

Fonction « Conception de projet » :

Identifier les contraintes techniques liées au projet du client et réaliser le relevé des dimensions des surfaces à aménager.

Concevoir une proposition d'agencement intégrant les contraintes techniques, spatiales et budgétaires du client et réaliser l'implantation, la perspective et les plans techniques (sur logiciel CAO et dessin manuel), en appliquant les règles d'implantation et les normes en vigueur.

Fonction « Gestion des dossiers » :

- Réaliser les chiffrages du projet (meubles, électroménager, pose, travaux, sanitaire) et passer les commandes.
- Planifier le déroulement du projet, en concertation avec le client.
- Vérifier et classer les documents contractuels, en assurer le suivi et clôturer le dossier client.

Fonction « Suivi de chantiers » :

Vérifier sur site les contraintes techniques (électricité, gaz, plomberie, ventilation,...).

Définir les différentes phases du chantier, organiser, planifier et gérer les ressources humaines (internes et externes) et matérielles nécessaires.

Suivre un chantier dans son intégralité, de son démarrage à sa réception, apporter les réponses aux problématiques identifiées et coordonner la réception de chantier.

Fonction « Développement commercial » :

Recenser les informations sur le marché et les évolutions technologiques (matériaux, classe énergétique des appareils électroménagers, développement durable, tendances décoratives, ...).

Identifier et rencontrer les différents acteurs de la zone de chalandise (concurrents, sous-traitants, ...).

Développer un relationnel privilégié avec les particuliers et les prospects professionnels, en tenant compte de la stratégie commerciale et des instructions de son supérieur hiérarchique.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité :

- magasins spécialisés en cuisines, salles de bains et rangement ;
- grandes surfaces de bricolage ;
- distributeurs de meubles ayant un secteur dédié à la cuisine et/ou à la salle de bains ;
- négoce sanitaires matériaux du bâtiment.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les types d'emplois accessibles : vendeur agenceur, cuisiniste, bainiste, vendeur concepteur, ensemblier décorateur agenceur, vendeur cuisine, vendeur salle de bains, conseiller de vente cuisines, conseiller de vente salles de bains sanitaire, conseiller de vente rangement, vendeur dessinateur, dessinateur, technico-commercial, agenceur, concepteur.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 27/08/2016

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1368

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28092

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

AFPIA Sud-Est

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9809/>