

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 9809**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Vendeur - Agenceur de cuisines et salles de bains

Nouvel intitulé : Vendeur - agenceur de cuisines et salles de bains

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association pour la formation professionnelle dans les industries de l'ameublement (AFPIA Sud Est)	Directeur de l'AFPIA

Niveau et/ou domaine d'activité

IV (Nomenclature de 1969)

4 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

233w Bâtiment : finitions (commercialisation)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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 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.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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.

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.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte cinq composantes :

Fonction Vente

Fonction Conception de projet

Fonction Gestion de dossier

Fonction Suivi de chantier

Fonction Développement commercial

Après un parcours de formation, les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- Situations professionnelles reconstituées :

"Techniques de vente" :

* Techniques de base (questionnaire).

* Découverte des besoins du client : accueil, renseignement, information (épreuve orale d'une durée d'une heure).

* Argumentation du projet : apporter des réponses techniques à partir de connaissances techniques des matériaux (épreuve orale d'une durée d'une heure).

Etude de cas "cuisine" :

Réalisation d'un projet d'implantation d'une cuisine comportant : le plan de situation et l'implantation au sol de la cuisine, les élévations techniques (plomberie, électricité, gaz), la perspective couleur, le devis.

Etude de cas "salle de bains" :

Réalisation d'un projet d'implantation d'une salle de bains comportant : le plan de situation et l'implantation au sol de la salle de bains, les élévations techniques (plomberie, électricité, évacuation des eaux usées et vannes), la perspective, la couleur.

- Situations professionnelles réelles :

Synthèse des missions menées lors des périodes en entreprise :

Rédaction et soutenance orale d'un dossier professionnel relatif à l'entreprise, le projet d'une cuisine vendue et posée et le projet réel d'une salle de bains.

Après un parcours VAE, le candidat doit pouvoir justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 années au poste de vendeur de cuisines, salles de bains et rangement à travers un dossier de candidature. Après une phase de recevabilité, il construit son dossier de preuves de son expérience. Il rencontre le jury et doit se conformer à une mise en situation professionnelle reconstituée. Le jury détermine l'étendue de la validation.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)
En contrat d'apprentissage	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)
Après un parcours de formation continue	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)
En contrat de professionnalisation	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)
Par candidature individuelle	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	7 membres, dont 4 professionnels (parité employeurs / salariés)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 11 mars 2005 publié au Journal Officiel du 15 mars 2005 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 15 mars 2005, jusqu'au 15 mars 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 12 août 2013 publié au Journal Officiel du 27 août 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Vendeur - Agenceur de cuisines et salles de bains" avec effet au 22 juillet 2013, jusqu'au 27 août 2016.

Arrêté du 12 juillet 2010 publié au Journal Officiel du 22 juillet 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau IV, code NSF 230w, sous l'intitulé Vendeur - Agenceur de cuisines et salles de bains, avec effet au 22 juillet 2010, jusqu'au 22 juillet 2013.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 1er août 2003 publié au Journal Officiel du 20 août 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 31 juillet 2000 publié au Journal Officiel du 11 août 2000 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Pour plus d'informations

Statistiques :

30 bénéficiaires par an

Autres sources d'information :

[AFPIA Sud-Est](#)

Lieu(x) de certification :

Association pour la formation professionnelle dans les industries de l'ameublement (AFPIA Sud Est) : Pays de la Loire - Vendée (85) [MONTAIGU]

Association pour la formation professionnelle dans les industries de l'ameublement (AFPIA Sud Est) : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [LYON 3]

AFPIA Sud Est - Lyon (69)

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

AFPIA Sud Est - Lyon (69)

AFPIA Ouest - Montaigu (85)

Historique de la certification :

Certification précédente : Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bain

Certification suivante : Vendeur - agenceur de cuisines et salles de bains