

### 1 Modalités d'accès

**SAS candidature en ligne sur site**  
[www.afpia-lyon.fr](http://www.afpia-lyon.fr) avec processus inscription

**Contrat d'apprentissage :**  
De 16 à 29 ans révolus (30 ans moins 1 jour)

**Contrat de professionnalisation :**  
De 16 à 25 ans révolus afin de compléter une formation initiale

**Formation continue :** demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, salariés d'entreprises : CPF de transition, Plan de formation, Dispositif de Reconversion ou Promotion par Alternance (Pro-A), **particuliers**

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/>

### Accessibilité aux personnes en situation de Handicap

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap : locaux adaptés

Conditions de formation : adaptations pédagogiques, aménagement examen, si requis

<https://www.afpia-lyon.fr/formation-des-apprenants-en-situation-de-handicap.html>

### Prérequis

**Par la formation :** le candidat est titulaire d'une certification de niveau 3 minimum avec une recommandation sur les secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie.

**Par l'expérience :** la VAE est accessible à toute personne justifiant d'une activité en rapport direct avec le contenu de la certification visée. Y compris, les périodes de mise en situation en milieu professionnel.

### Durée estimée

12 mois en alternance avec 16 semaines de 35h en organisme de formation, soit 560h.

Rythme d'alternance : 2 semaines en organisme de formation par mois (de sept. à déc.) puis 1 semaine par mois (en moyenne)

### Délais d'accès et lieux de formation

Recrutement (selon durée du contrat) : du 25/01/2025 au 26/09/2025 pour la rentrée de septembre 2025

La formation se déroule dans l'organisme de formation et dans l'entreprise d'accueil

### Méthodes mobilisées

Apports théoriques & mises en situation pratiques (études de cas, travaux pratiques, exercices d'application...) mis en œuvre dans salles de cours équipées de vidéoprojecteurs, salles de dessin, salles informatiques, showroom espaces cuisine

### Descriptif Métier

Le vendeur agenceur a pour fonction de concevoir et vendre un projet d'agencement : cuisine, salle de bains, dressing et rangement, en tenant compte des besoins des clients.

### Contenu formation

- Techniques de vente en phygital (Accueil, découverte, argumentation, négociation, concrétisation),
- Agencement d'un projet complet de cuisine (meubles, plan de travail, électroménager), salle de bains & rangement,
- Techniques de dessin (implantation, perspectives, croquis),
- Produits cuisine, salle de bains, rangement,
- Styles tendances et matières,
- Étude technique,
- Communication,
- Conception & Dessin assistés par ordinateur (CAO/DAO) et modélisation 3D,
- Développement commercial,
- Législation et financement,
- Préparation examen (dont mise à niveau & dossier professionnel).

### Typologie d'entreprise d'accueil

- Magasins enseigne
- Magasins indépendants
- Magasins de grande distribution

### Secteurs d'activités

Vente de cuisine, salle de bains, rangement.

### Débouchés

- Vendeur- Agenceur
- Cuisiniste, Bainiste
- Conseiller de vente cuisine, salle de bains, rangement

### Poursuite d'études

- Certification professionnelle Poseur agenceur de cuisines et salles de bains
- Toutes formations courtes pour se professionnaliser sur les activités du métier de vendeur

### Modalités d'évaluation

**Certificateur : AFPIA Lyon**

**RNCP37051 - Date d'échéance de l'enregistrement : 23/11/2025**

Évaluations certificatives en contrôle continu et finales (écrites, pratiques, orales)

Contrôle des connaissances : évaluations des connaissances à la fin de chaque séquence

### Modalités de certification

Certification professionnelle niveau 4 inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) : Fiche RNCP 37051

Validation totale ou partielle en blocs de compétences

Informations démarche VAE :  
<https://www.afpia-lyon.fr/validation-des-acquis-de-l-experience-vae.html>

### Session 2024 :

Taux de présentation : 100 %

Taux de réussite global : 61%

Taux de réussite partiel : 39%

Taux d'insertion à 6 mois : en cours

Taux d'insertion dans l'emploi visé : en cours

### Tarifs ou conditions tarifaires

Pas de frais d'inscription à la charge du bénéficiaire et Frais d'équipement selon modalités d'accès

**Contrat Apprentissage** : coût de formation financé via l'OPCO de l'entreprise, selon niveau de prise en charge établi

**Contrat Professionnalisation** : coût de formation à 16 € Net de taxes / heure, financé via l'OPCO de l'entreprise, selon niveau de prise en charge établi et un reste à charge est financé par l'entreprise, le cas échéant

Autres dispositifs : nous contacter

### Contact AFPIA Lyon

Service Formations Certifiantes :  
[info@afpia-lyon.fr](mailto:info@afpia-lyon.fr)  
04 72 69 76 20

### Objectifs : Aptitudes & Compétences

#### ➤ Bloc 1 : Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement :

- **Accueillir** le client dans le cadre d'un projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- **Découvrir** les motivations et attentes du client
- **Argumenter** le projet
- **Négocier et conclure** la vente du projet

#### ➤ Bloc 2 : Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bain et rangement :

- **Réaliser l'étude technique** du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
- **Concevoir le projet** (Choix et chiffrage des produits, matériaux et accessoires appropriés au projet)
- **Choisir les tendances et matières** pour le projet (matériaux, matières, couleurs, planche tendance et matières)
- **Traduire graphiquement le projet** manuellement ou à l'aide d'un logiciel de conception 3D (plans d'implantation, élévations techniques et décoratives, perspectives du projet, illustration de l'ambiance par la mise en couleurs)

#### ➤ Bloc 3 : Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement :

- **Assurer la gestion administrative** du dossier de projet d'agencement client (documents contractuels, planification de la pose du projet, établissement des différentes commandes à destination des fournisseurs)
- **Préparer et suivre le chantier d'agencement** (organisation de la mise en œuvre du chantier, contrôle de la livraison des produits, contrôle de la conformité du projet...)
- **Gérer la relation client** (évaluation de la satisfaction du client, accompagnement du client dans la prise en main des installations, qualification des réclamations et litiges, coordination du service après-vente, la e-réputation de la surface de vente)

**Compétences attestées** (Lien France compétences) :

**RNCP37051 - Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement - France Compétences** ([francecompetences.fr](http://francecompetences.fr))