

1 Modalités d'accès

SAS candidature en ligne sur site
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
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)