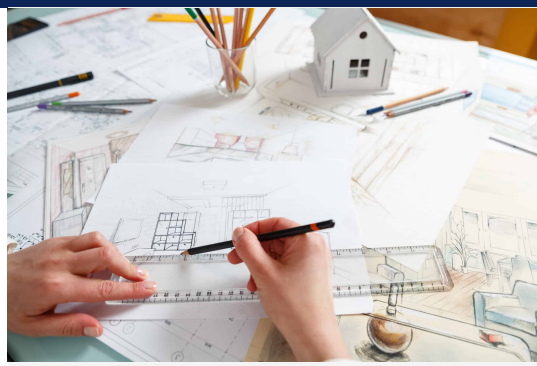
Spécialisations

Commercialiser Diffuser

Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement

Code FL 11 01 - **Mise à jour** 01/12/2025

novéha
FORMER · FACILITER · INNOVER



Niveau
CP NIVEAU 4 NIV 4

Formation
En alternance

Démarrage
Octobre 2026

Mission(s)

Apporter les compétences nécessaires à l'acquisition d'un savoir-faire professionnel permettant à l'apprenant d'exercer le métier de vendeur-agenceur de cuisine, salle de bains et rangement.

Objectifs et savoir-faire attendus

o Maîtriser les fonctions vente, conseil et agencement dans leur globalité
o Elaborer sur logiciel 3D et à main levée des plans d'implantation et techniques
o Intégrer les contraintes techniques, normatives liées au métier et aux produits
o Gérer le projet et suivre le chantier d'agencement, de la conception à la livraison
o Assurer une veille concurrentielle, commerciale et informationnelle
o Développer et fidéliser la clientèle

Contenu de la formation

La formation s'articule en 3 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
> Accueillir le client, découvrir les motivations et attentes du client, argumenter, négocier, conclure la vente dans le cadre d'un projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement.

RNCP41465BC02 - Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et rangement
> Réaliser l'étude technique du projet d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement, concevoir le projet, choisir les tendances et matières, traduire graphiquement le projet.

RNCP41465BC03 - Suivre la réalisation d'un chantier d'agencement de cuisine, salle de bains et rangement
> Gérer le dossier de projet d'agencement du client, préparer le suivi du chantier, gérer la relation client.

Alternance
13 mois, 605 heures

18 semaines au centre de formation, soit 1 à 2 sem. sur 4 (variable début/fin de formation)

Lieu
Montaigu-Vendée (85)

Public
Alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation), salarié ou demandeur d'emploi (CPF de transition professionnelle, Dispositif Pro A ou formation continue)

Tarifs
Coût contrat pris en charge par l'entreprise de l'alternant et/ou son OPCO.
9 200 € /an (12 mois)

Pré-requis
Niveau 4 minimum (Bac) avec une recommandation sur les secteurs Commerce, Arts appliqués, Agencement, Menuiserie

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Spécialisations

Commercialiser Diffuser

Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement

Code FL 11 01 - **Mise à jour** 01/12/2025

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et mises en situation pratiques (études de cas, sketchs de vente, travaux pratiques, travaux de recherche, exposés, mise en application…). Travail sur planche à dessin et logiciel 3D.

Emargement journalier, Livret d'alternance organisme de formation/entreprise/ alternant, suivi en entreprise, rencontres semestrielles avec le Responsable de groupe.

Modalités d'évaluation

Contrôle des acquis pendant et à la fin de chaque séance (études de cas, mises en situation, QCM…) Epreuves à mi-parcours (CCF) et examen final - épreuves orales, pratiques et production écrite (dossier de soutenance).

(1) Démarche VAE

Pour cette certification professionnelle, NOVÉHA vous accompagne dans votre projet de VAE – Validation des Acquis de l'Expérience. La VAE s'adresse à toute personne disposant de compétences et/ou expérience en rapport avec la certification visée. Celles-ci lui permettront d'obtenir la validation partielle de blocs de compétences entrant dans la composition de la certification professionnelle visée, voire de l'obtenir en totalité par ce biais. Pour toute information (conditions, accompagnement, résultats…) : nous contacter pour un rendez-vous individuel avec le référent VAE.

A télécharger : La démarche VAE avec NOVÉHA

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

Validation

Certification professionnelle. Certificateurs NOVÉHA / AFPIA Lyon | Niveau 4, RNCP 41465, valide jusqu'au 27/10/2028. Possibilité de validation partielle suivant 3 blocs de compétences ou via le dispositif VAE : Validation des Acquis de l'Expérience (1).

» En savoir plus

Métiers visés

- Vendeur-agenceur
- Responsable d'équipe commerciale

La qualité Novéha

- Taux de **réussite** à l'examen (2024)
  71%
- Taux de **satisfactions** des apprenants (2024)
  84%
- Taux d'**insertion** emploi/métier visé (2024)
  87/60 %
- Taux d'**interruption** (2024)
  3,4 %

Suite de parcours

La certification professionnelle permet de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier.
Elle est donc destinée à une insertion professionnelle immédiate.

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Spécialisations

Commercialiser Diffuser

Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement

Code FL 11 01 - **Mise à jour** 01/12/2025

InserJeunes | www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion - recherche NOVEHA

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr