

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32075**

Intitulé

CQP : Certificat de qualification professionnelle Chef des ventes en magasin de cuisines et aménagement intérieur

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|---|--|
| Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du négoce de l'ameublement - Fédération française nationale du négoce de l'ameublement et de l'équipement de la maison (FNAEM) | Président |

Niveau et/ou domaine d'activité

Convention(s) :

3056 - Ameublement

Code(s) NSF :

230w Spécialités pluritechnologiques génie-civil, construction, bois (commercialisation), 230n Etudes et projets d'architecture et de décors

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Mise en place et exploitation de tableaux de bord et d'indicateurs clés

Mise en œuvre des plans d'actions commerciaux et des actions correctives en vue de l'atteinte des objectifs fixés

Veille concurrentielle

Accompagnement technique et méthodologique de l'équipe commerciale

Traitement des réclamations clients et fournisseurs

Management de l'équipe commerciale

Développement des compétences de l'équipe commerciale

Assurer le déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction

Analyser et réajuster les projets de cuisine élaborés par l'équipe

Assurer les relations avec les fournisseurs et le traitement des réclamations clients

Dynamiser l'équipe commerciale et organiser ses activités

Développer les compétences de l'équipe commerciale

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

Entreprises relevant de la branche du négoce de l'ameublement, soit plus de 5 600 entreprises et 57 700 salariés. Près de six salariés sur dix exercent leurs activités dans des structures de 50 salariés et plus et plus d'un sur quatre dans des entreprises de moins de 10 salariés. L'Île-de-France concentre près de 20 % des effectifs et 15,5% des établissements.

Chef des ventes, manager des ventes, animateur d'équipe, ...

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

F1102 : Conception - aménagement d'espaces intérieurs

Réglementation d'activités :

Sans objet

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Le CQP se compose de quatre blocs de compétences :

Bloc 1 : Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur sur un périmètre donné

Bloc 2 : Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur

Bloc 3 : Management de l'équipe commerciale dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur

Bloc 4 : Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur

Pour valider le CQP, il est nécessaire de valider les quatre blocs de compétences qui le composent. Une fois validés, les blocs de compétences restent acquis sans limitation de durée

Bloc de compétence :

INTITULÉ**DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32075 -
Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur sur un périmètre donné

Descriptif

- Analyser les pratiques de la concurrence présente dans la zone de chalandise
- Organiser la mise en œuvre dans le magasin des plans d'actions commerciaux définis par l'entreprise ou l'enseigne
- Mesurer les résultats des plans d'actions commerciaux mis en œuvre
- Analyser les performances commerciales des membres de son équipe en s'appuyant sur les indicateurs clés définis par l'entreprise ou l'enseigne
- Définir des objectifs de vente individuels en tenant compte des objectifs et de la stratégie commerciale du magasin ou de l'enseigne et en assurer le suivi

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur l'analyse d'un plan d'actions commercial et des performances de l'équipe en organisme habilité (1 heure)
- Etude de cas portant sur l'analyse d'un plan d'actions et des performances de l'équipe (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale auprès de deux professionnels lors de l'évaluation finale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) - 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat «Déploiement de la stratégie commerciale définie par la direction au sein d'un magasin de cuisines et aménagement intérieur sur un périmètre donné »

INTITULÉ**DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32075 - Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur

Descriptif

- Vérifier la pertinence et la conformité des projets de cuisine élaborés par les concepteurs vendeurs avec les consignes et préconisations en vigueur dans l'entreprise ou l'enseigne
- Réajuster les projets de cuisine élaborés par les concepteurs vendeurs en fonction de critères techniques, esthétiques et réglementaires
- Piloter les commandes aux fournisseurs et les réceptions de commande en magasin ou chez le client
- Traiter les réclamations avec les fournisseurs en respectant les procédures en vigueur au sein de l'enseigne ou de l'entreprise
- Traiter les réclamations et retours clients dans le respect des consignes en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur l'analyse de projets d'implantation / chiffrage en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) - 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Pilotage technique de l'activité de vente de cuisines et aménagement intérieur »

INTITULÉ**DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32075 -
Management de l'équipe commerciale dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur

Descriptif

- Mettre en œuvre le plan d'intégration des nouveaux embauchés en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne
- Evaluer les compétences des concepteurs vendeurs au regard des méthodes et des attentes spécifiques à l'entreprise ou à l'enseigne
- Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe
- Identifier les réponses adaptées aux besoins des concepteurs vendeurs (formation, accompagnement terrain, tutorat, ...)
- Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs vendeurs

• Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise
- Etude de cas individuelle portant sur le développement des compétences en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale)
- Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) - 15 minutes

Modalités de certification

Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur »

| INTITULÉ | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION |
|---|--|
| <p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 32075 - Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur</p> | <p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre le plan d'intégration des nouveaux embauchés en vigueur au sein de l'entreprise ou de l'enseigne • Evaluer les compétences des concepteurs vendeurs au regard des méthodes et des attentes spécifiques à l'entreprise ou à l'enseigne • Identifier les objectifs de progression et les besoins en formation des membres de l'équipe • Identifier les réponses adaptées aux besoins des concepteurs vendeurs (formation, accompagnement terrain, tutorat, ...) • Transmettre des connaissances, des savoir-faire commerciaux et techniques en tenant compte des besoins des concepteurs vendeurs <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation professionnelle réelle par le tuteur en entreprise • Etude de cas individuelle portant sur le développement des compétences en organisme habilité (1 heure 30 de préparation et 30 minutes de restitution orale) • Réalisation d'un dossier professionnel et entretien individuel d'évaluation avec deux professionnels (évaluation finale) - 15 minutes <p>Modalités de certification</p> <p>Validation par le jury paritaire et remise d'un certificat « Développement des compétences des membres de l'équipe de concepteurs vendeurs de cuisines dans un magasin de cuisines et aménagement intérieur »</p> |

Validité des composantes acquises : illimitée

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION | QUINON | COMPOSITION DES JURYS |
|--|--------|--|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | X | |
| En contrat d'apprentissage | X | |
| Après un parcours de formation continue | X | Le jury est constitué des membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. Il se compose pour moitié de représentants des syndicats de salariés, et pour l'autre moitié de représentants des employeurs. |

| | | |
|---|---|--|
| En contrat de professionnalisation | X | Le jury est constitué des membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. Il se compose pour moitié de représentants des syndicats de salariés, et pour l'autre moitié de représentants des employeurs. |
| Par candidature individuelle | X | |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2017 | X | Le jury est constitué des membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle. Il se compose pour moitié de représentants des syndicats de salariés, et pour l'autre moitié de représentants des employeurs. |

| | 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 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq avec effet au 4 janvier 2019, jusqu'au 4 janvier 2024.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Avenant n°4 à la CCN des magasins prestataires de cuisine à usage domestique du 16 avril 2015 relatif au CQP « Chef des ventes »
 Décision de la CPNEFP du 20 décembre 2017 relative à la validation des travaux de rénovation du CQP Chef des ventes en magasin de cuisines et aménagement intérieur

Pour plus d'informations

Statistiques :

45 CQP délivrés en 2017

Autres sources d'information :

www.fnaem.fr

[FNAEM](#)

[AGEFOS-PME](#)

Lieu(x) de certification :

59 Rue Saint-Lazare
 75009 Paris

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

Historique de la certification :