

# Vendeur conseil en aménagement et décoration de la maison

Code FL 13 02 - Mise à jour 20/03/2026



**Niveau**  
CQP

**Formation**  
En alternance

**Démarrage**  
Octobre 2026

## Mission(s)

Apporter les compétences nécessaires à l'acquisition d'un savoir-faire professionnel permettant au stagiaire d'exercer le métier de Vendeur Conseil en aménagement et décoration de la maison en toute autonomie.

## Objectifs et savoir-faire attendus

- o Conseiller, vendre les produits et services en aménagement et décoration de la maison
- o Concevoir et suivre jusqu'à sa réalisation un projet d'aménagement et de décoration de la maison
- o Tenir et animer une surface de vente et participer au développement commercial de l'enseigne

## Contenu de la formation

Bloc 1 : Assurer la vente d'un produit et/ou d'une solution technique pour la maison dans un environnement omnicanal  
 Connaissance des produits en équipement de la maison | Les bases de la communication interpersonnelle | Accueil et gestion de la relation client | Identifier le parcours client dans un contexte omnicanal | Découverte des besoins clients | Présentation personnalisée et argumentation de l'offre, traitement des objections | Concrétisation et négociation | Proposition commerciale chiffrée – produits / services et produits complémentaires | Encaissement, prise de congé | Législation et politique commerciale du magasin, de l'enseigne | Connaissance des services internes et externes du magasin | Traitement des réclamations et litiges clients, fidélisation de la clientèle | Suivi et analyse de la e-réputation

Bloc 2 : Concevoir et mettre en œuvre un projet de décoration et/ou d'aménagement de la maison  
 Veille produit, veille concurrentielle et tendances en décoration et aménagement de la maison | Connaissances techniques du bâtiment | Concevoir un projet d'aménagement | Mise en ambiance | Techniques de dessin | Passage de commandes et gestion administrative | Partenaires et sous-traitants d'un chantier | Organisation, suivi et réception de chantier | Identification des écueils et émission des réserves

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


02 51 94 08 31 | noveha.fr





 **Alternance**  
12 mois, 270 heures

Variable, à définir suivant les attentes de l'entreprise.

 **Lieu**  
Montaigu-Vendée (85)

 **Public**  
Alternant (contrat de professionnalisation), salarié ou demandeur d'emploi (CPF de transition professionnelle, reconversion ou formation continue).

 **Tarifs**  
Coût contrat pris en charge par l'entreprise de l'alternant et/ou son OPCO.  
18 € / heure (net)

 **Pré-requis**  
Niveau 3, 4 et 5 : secteurs commerce, arts appliqués, menuiserie, agencement ; OU expérience professionnelle de l'activité

 **Validation**  
CQP, Certificat de Qualification Professionnelle.

# Vendeur conseil en aménagement et décoration de la maison

Code FL 13 02 - Mise à jour 20/03/2026

Bloc 3 : Tenir et animer une surface de vente

Implantation d'un espace de vente | Gestion des stocks | Gestion des inventaires | Tenue des rayons et mise en rayon | Qualité Sécurité Environnement | Mise en avant des offres commerciales et promotionnelles - animation de la surface de vente | Réception des marchandises et passage de commande de produits | Participation à l'atteinte des objectifs de vente et au développement commercial de l'enseigne | Suivi des fichiers clients

## Rythme et organisation de la formation

### Modalités pédagogiques

Formation en présentiel :

Déductive : apports notionnels, exercices pratiques, étude de cas et mise en situation.

Inductive : travail sur planche et sur logiciel, jeux de rôle et analyses.

### Modalités d'évaluation

Livret d'évaluation, QCM, études de cas, mises en situation professionnelle et entretiens, présentation de dossier professionnel.

## 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

Possibilité de validation partielle suivant 3 blocs de compétences OU reconnaissance selon Convention Collective de branche.

### Métiers visés

- Vendeur conseil
- Vendeur magasin
- Responsable d'équipe commerciale
- Responsable de magasin

### Suite de parcours

Le certificat permet de valider les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier. Il est donc destiné à une insertion professionnelle immédiate.