Spécialisations

Commercialiser Diffuser

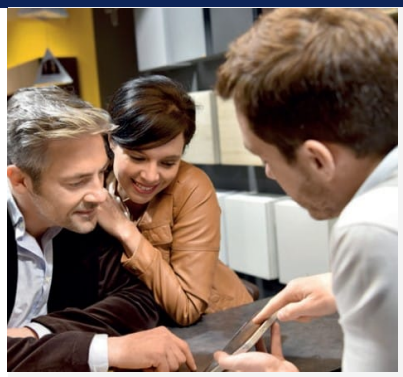
Conseiller de vente

Code FL 12 01 - **Mise à jour** 07/10/2026

Niveau
TP - Niveau 4

Formation
En alternance

Démarrage
Octobre 2027



Mission(s)

Apporter les compétences nécessaires à l'acquisition d'un savoir-faire professionnel permettant à l'apprenant d'exercer le métier de conseiller de vente en agencement.

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

Conseiller et vendre en phygital un projet de cuisine, salle de bains et rangement :
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.

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.

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.

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Alternance
12 mois, 570 heures

18 semaines au centre de formation. Alternance : variable début/fin de formation (2 semaines sur 4, à 1 semaine sur 4)

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.
20 € / heure

Pré-requis
Niveau 3, 4 ou 5, issu des secteurs : Commerce, Arts Appliqués, Agencement, Menuiserie ... liste non exhaustive

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

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Spécialisations

Commercialiser Diffuser

Conseiller de vente

Code FL 12 01 - **Mise à jour** 07/10/2026

Formation en présentiel avec : 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.

Modalités d'évaluation

Livret d'évaluations, questionnement à partir de productions, mise en situation professionnelle, entretien technique, entretien final.

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

Titre professionnel Conseiller de vente. Certificateur Ministère du travail | Niveau 4, RNCP 37098, valide jusqu'au 25/01/2028. Possibilité de validation partielle suivant 2 blocs de compétences.

» En savoir plus

Métiers visés

- Conseiller de vente
- Responsable d'équipe commerciale

La qualité Novéha

- Taux de **réussite** à l'examen (2023)
  80%
- Taux de **satisfactions** des apprenants (2023)
  83%
- Taux d'**insertion** emploi/métier visé (2024)
  87/60 %
- Taux d'**interruption** (2023)
  33,3%

Suite de parcours

Le Titre Professionnel est destiné à une insertion professionnelle immédiate, sans suite de parcours.

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