campus cuisine

TCO

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PARCOURS DE FORMATION

2026-2027

CUISINE

CERTIFICATION RS7310 – FRANCE COMPÉTENCES

*Ce parcours prépare à la certification enregistrée au **Répertoire Spécifique (RS7310).***
Elle atteste de la maîtrise des compétences essentielles du métier de concepteur-vendeur en aménagement d'espaces cuisine et bain.

Faire grandir les compétences

TCO
SIRET 388 279 929 00052
TVA Intercommunautaire FR 70 388 279 929
53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | **Mail :** tco@tco.fr

LE PARCOURS DE FORMATION
CAMPUS CUISINE

campus cuisine TCO

Une formation certifiante, concrète et opérationnelle sur **9 jours**, conçue pour doter le concepteur-vendeur d'outils, de méthodes et de process éprouvés afin de développer durablement ses compétences et ses performances.

Certifiée au Répertoire Spécifique (RS7310)

par France Compétences, elle garantit la maîtrise des compétences essentielles du métier.

MODULE CONCEPTION & CREATION Cuisine

Pour s'adapter à l'évolution de notre marché et aux nouveaux parcours de notre client, nous vous proposons de transmettre à votre équipe un nouveau regard, une nouvelle approche de notre métier. ***Le module Conception & Création*** *apporte à votre équipe, à travers de la technique, et des fondamentaux de la décoration, une méthode de travail, une culture, et une passion.*

TECHNIQUE ET IMPLANTATION	**4** Jours
DESIGN ET AGENCEMENT D'ESPACE	**2** Jours

MODULE PROCESS DE VENTE Cuisine

Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, nous vous proposons un process de vente efficace : de l'accueil du client en magasin, en passant par la concrétisation de son agencement, jusqu'à sa fidélisation. ***Le module Process de Vente*** *apporte à votre équipe un véritable savoir faire commercial, et une excellence métier.*

PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

3 Jours

campus cuisine TCO

Cuisine

MODALITE et accompagnement

PARCOURS DE FORMATION

OBJECTIFS :

MODULE 1
Le principe est d'apporter l'expertise technique, les fondamentaux de la décoration et des tendances et travailler la présentation du projet pour réussir la réalisation des espaces Cuisine/Bain/Rangement.

MODULE 2
Travailler et installer un process commercial efficace de la prise de contact à la concrétisation pour améliorer ses performances

DUREE : 9 jours, soit 72 heures / stagiaire

PUBLIC : Concepteurs-vendeurs débutants ou confirmés*
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de la formation et dans la limite des places disponibles.

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

Prérequis pour accéder à la certification :
- Être un professionnel de l'aménagement intérieur de l'habitat.
- Être en activité dans la vente d'ameublement et le conseil, au sein d'une enseigne ou en tant qu'indépendant.
- Pouvoir justifier de cette activité, avec ou sans diplôme.
- Aucun diplôme spécifique n'est donc imposé par cette fiche pour ce parcours de formation continue. En revanche, l'activité professionnelle dans la vente d'ameublement et le conseil est bien un critère d'accès à prendre en compte.

MOYENS PEDAGOGIQUES :
- Formation présentielle, animation en salle,
- Power point,
- Compte rendu papier de formation,
- Mise en application de chaque chapitre,
- Exercices pratiques et études de cas

NOMBRE DE PARTICIPANT : 4 à 8 personnes

EVALUATION :
- Validation des acquis tout au long du parcours via des quiz,
- Mise en situation, évaluation à chaud et à froid,
- Une attestation de formation est délivrée à l'issue de la session.
- La formation prépare aux compétences certifiées RS7310 (France Compétences).

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée. Une organisation spécifique peut être mise en place pour assurer le bon déroulé de sa formation.

campus
cuisine

TCO

MODULE

CONCEPTION & CRÉATION



LE PARCOURS DE FORMATION
CAMPUS CUISINE

campus cuisine TCO

1. Cuisine

MODULE CONCEPTION & CRÉATION

TECHNIQUE ET IMPLANTATION
AGENCEMENT D'ESPACE

TECHNIQUE ET IMPLANTATION

❑ LES FONDAMENTAUX

- Les outils
- Les matériaux
- Les matières
- L'offre produits
- L'électroménager
- L'électricité et plomberie
- Les normes de sécurité

❑ LA PRISE DE COTES

- Les outils
- Les pièges et astuces
- Les différents relevés

❑ L'IMPLANTATION

- Les types d'implantations
- Conseil & conception interactive du projet
- Travailler et personnaliser l'implantation
- Les règles à respecter
- L'ergonomie

❑ LE LOGICIEL D'IMPLANTATION

- Bases de la navigation
- Définir une pièce
- Placer les éléments
- Devis

DESIGN & AGENCEMENT

❑ TENDANCES ET CULTURE DESIGN

- Construire et valoriser la relation client
- La culture style
- La culture designer
- La création d'espace de vie, et lieu familial
- Les couleurs, ambiances et jeux matières tendances
- Les volumes, l'espace et la lumière
- Créer une planche tendance
- Le langage du concepteur-décorateur & empathie

❑ MISE EN SCÈNE DU PROJET

- Le pré-projet, l'esquisse
- Captiver le client par la conception interactive
- La présentation du projet, l'effet Waouh
- Savoir parler et valoriser la création & l'offre produit
- Maitriser les règles d'aménagement et leurs déclinaisons
- La perspective et le croquis à main levée
- Echanger, affiner et perfectionner avec le client

campus cuisine

TCO

MODULE

PROCESS DE VENTE



Faire grandir les compétences

TCO
Conseil | Coaching | Formation
AGENCE TCO – 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | **Mail :** tco@tco.fr

LE PARCOURS DE FORMATION
CAMPUS CUISINE

2. MODULE PROCESS DE VENTE
PERFORMANCE COMMERCIALE & RELATION CLIENT

Cuisine

PROGRAMME

SAVOIR COMMUNIQUER

- Nos Forces – nos arguments
- Nos obligations
- Le bon discours
- La présentation

SAVOIR VENDRE

❑ LE DRIVE TO STORE
- Les outils digitaux qui mènent au magasin

❑ RÉUSSIR SA PRISE DE CONTACT
- L'accueil en magasin
- La présentation de l'espace
- L'échange client

❑ PRÉSENTER LES ÉTAPES DE LA COLLABORATION
- Expliquer le timing
- Valoriser sa mission
- S'engager mutuellement

❑ COMPRENDRE, CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR
- Les outils et supports
- La découverte interactive
- La trame : le projet – la pièce – l'existant – le budget – le client
- Définir un pré-projet
- L'acquiescement - la validation
- La prise de côtes chez le client

❑ PRÉPARER EFFICACEMENT LE PROJET
- Créer le projet – l'implantation
- Le support & forme du projet

❑ ARGUMENTER ET CONVAINCRE
- Mettre en scène
- Personnaliser sa présentation
- L'enthousiasme culture & design
- Les arguments incontournables marque / implantation / électroménager produits / matières / fonctions / services

❑ CHIFFRER ET CONCLURE
- Valider et récapituler le projet
- Traiter les modifications
- Présenter le chiffrage, le budget
- Conclure sa vente
- Répondre aux objections
- Vendre plus, vendre mieux & vendre plus vite

❑ LE FINANCEMENT
- Les avantages du financement
- Banaliser le financement
- Utiliser le financement pour conclure

❑ SUIVI ET RELANCE
- Relancer un projet non abouti
- Suivre et fidéliser les clients
- Organiser son plan de relance

SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux
- Les objectifs
- Analyse des performances

BUDGET & ORGANISATION
CAMPUS CUISINE

CERTIFICATION RS7310 – FRANCE COMPÉTENCES

*Ce parcours prépare à la certification enregistrée au **Répertoire Spécifique (RS7310).** Elle atteste de la maîtrise des compétences essentielles du métier de concepteur-vendeur en aménagement d'espaces cuisine et bain.*

1.

MODULE **CONCEPTION & CRÉATION**

1 consultant TCO - 6 Jours
Formation en présentiel Lyon – inter entreprise

2.

MODULE **PROCESS DE VENTE**

1 consultant TCO - 3 Jours
Formation en présentiel Lyon – inter entreprise

Budget PARCOURS COMPLET / personne

2 800 € HT
3360 € TTC

Coût horaire
Hors frais de vie du participant

38,88€HT
46, 66TTC

1 participant

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE