campus
Cuisine & Salle de bain

TCO

PARCOURS DE FORMATION

2026-2027

CAMPUS SALLE DE BAIN

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.

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

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

LE PARCOURS DE FORMATION CAMPUS SALLE DE BAIN

Une formation complète sur **6 jours** qui apporte les outils, les méthodes et les process pour monter en compétences et améliorer ses performances.

SÉQUENCE **1** :
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET CRÉATIVES POUR RÉUSSIR SES CONCEPTIONS

3 jours



Le module Conception & Création *apporte aux équipes, le savoir faire technique, les fondamentaux de la décoration, la maîtrise de la conception, une culture et une expertise.*

TECHNIQUE & IMPLANTATION — **3** Jours

SÉQUENCE **2** :
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET DESIGN DANS SA RELATION CLIENT

3 jours



Parce que chaque client a ses exigences, parce que chaque projet est unique, ***le module Process de vente*** *apporte aux équipes un véritable savoir faire commercial, un process de vente de la prise de contact à la fidélisation du client.*

LE PROCESS COMMERCIAL — **2** Jours

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE — **1** Jour

SÉQUENCE **1** :
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET CRÉATIVES POUR RÉUSSIR SES CONCEPTIONS

TECHNIQUE & IMPLANTATION
3 JOURS

❑ PROPOSER UN PROJET SALLE DE BAINS EN MAÎTRISANT L'OFFRE PRODUITS
- Les meubles
- Les points d'eau
- La robinetterie
- Les accessoires

ATELIER :
Dessiner, créer et implanter l'offre – la sélection

❑ SOLS & MURS
- L'environnement architectural de la salle de bains
- Les matières et matériaux
- Les calepinages

ATELIER : Sélectionner, dessiner et créer

❑ UNE OFFRE ADAPTÉE AUX MOTIVATIONS CLIENTS
- **L'accessibilité I** Confort et sécurité
- **L'écoresponsabilité I** L'éthique
- **L'économie I** Dépenses et énergies
- **L'innovation I** La technologie

❑ LA CONNAISSANCE TECHNIQUE
LA PLOMBERIE
- Pression et débit
- Les matériaux
- Les raccords et accessoires

❑ LA CONNAISSANCE TECHNIQUE
LA PLOMBERIE - SUITE
- L'étanchéité des zones douches et bains
- La réglementation

L'ÉLECTRICITÉ
- Les normes

ATELIER :
Concevoir et dessiner une vue de haut A3

❑ LA PRISE DE CÔTES
- Les outils
- Les mesures
- Les pièges et astuces
- Les différents relevés

ATELIER : Dessiner un trapèze / les diagonales

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

ATELIER : Implanter 2 typologies

❑ MISE EN SCÈNE DU PROJET
- Maîtriser les règles d'implantation
- Le pré-projet, l'esquisse, le zoning
- Le croquis
- La perspective

SÉQUENCE **2 :**

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES commerciales et design dans sa relation client

LE PROCESS COMMERCIAL
2 JOURS

1. SAVOIR **PASSIONNER**

SÉDUIRE – RASSURER – CONVAINCRE : Un discours, une attitude

2. SAVOIR **VENDRE**

OPTIMISER & BOOSTER SES CONTACTS

LE DIGITAL – La e-reputation

LE TÉLÉPHONE : Créer du lien **I** Qualifier son projet

OPTIMISER & PROFESSIONNALISER SES PROJETS

1. RÉUSSIR SA PRISE DE CONTACT

- **L'accueil en magasin**
- Identifier le type de client I L'échange client
- Présenter – valoriser I Expliquer des étapes du projet

2. TRAVAILLER EFFICACEMENT LE PROJET

Les outils et supports

- Découvrir le projet
- Définir le projet - argumenter
- Concevoir le projet – le présenter
- Valider pour chiffrer

3. CHIFFRER LE PROJET

- Le lieu – les outils – l'attitude
- Introduire le chiffrage
- Présenter – simplifier le devis

4. CONCLURE

- Avec le décideur – tenter sa vente
- Avec le client – prendre un accord de principe
- Avec le professionnel – faire s'engager
- Prendre congé pour préparer la suite

OPTIMISER SES CONCRÉTISATIONS & DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE

SUIVRE ET RELANCER SES PROJETS

- Les outils – Le process de relance client
- Le suivi du professionnel

SUIVRE SES CLIENTS – FIDÉLISER

- Traiter le suivi de la commande
- Actions de fidélisation

3. SAVOIR **PROGRESSER**

Efficacité et performances – Les repères & ratios commerciaux

DESIGN & AGENCEMENT D'ESPACE
1 JOUR

TENDANCES ET PERSPECTIVE

Les grandes tendances

Le moodboard (Définition et conception)

ATELIER : Planche tendance salle de bains

Déterminer la fonction

Zone toilette : vasque

Zone détente-tonique : la baignoire

Zone hygiène : WC et bidet

Accessibilité design

ATELIER : Croquis perspectif à la main (zoning)

AMBIANCES COULEURS ET MATERIAUX

Les couleurs

Guide d'utilisation des couleurs

ATELIER : La représentation des textures

Perspective couleur et matériaux

La planche concept

Planche d'ambiance salle de bains

ATELIER : Planche d'ambiance avec projet

La planche matériaux

ATELIER : Planche matériaux à la main et présentation Powerpoint et Canva

LE PARCOURS DE FORMATION CAMPUS SALLE DE BAIN

DURÉE : 6 jours, soit 48 heures stagiaire

PUBLIC : Concepteurs-vendeurs salle de bains 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.

DEMARCHE PEDAGOGIQUE :
- Formation présentielle, animation en salle,
- Power point, compte rendu numérique,
- Sketchs et analyse.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : de 6 à 8 personnes

EVALUATION :
- Validation des acquis après chaque chapitre par 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.

BUDGET & ORGANISATION CAMPUS SALLE DE BAIN

MODULE CONCEPTION & CREATION

1. Technique & Implantation – 3 jours
consultant TCO
Formation en présentiel

2. Design & Agencement – 1 jour
consultant TCO
Formation en présentiel

MODULE PROCESS DE VENTE

Vendre une salle de bains – 2 jours
consultant TCO
Formation en présentiel

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Budget /personne CAMPUS 6 Jours **1 900 € HT**
2 280 € TTC

LIEU : Lyon