

La DÉMARCHE de Validation des Acquis de l'Expérience



Présentation de la démarche

Principes

- Reconnaître que l'expérience, notamment professionnelle, permet l'acquisition de compétences,
- Accorder le droit à toute personne engagée dans la vie active de demander que ses compétences acquises soient reconnues par la délivrance d'une certification (diplôme, titre professionnel, Certificat de Qualification Professionnelle) inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles),
- À l'issue d'une procédure de vérification et d'évaluation des compétences du candidat par un jury d'intervenants et de professionnels,
- Sur une période de 9 à 12 mois selon le Titre Certifié.

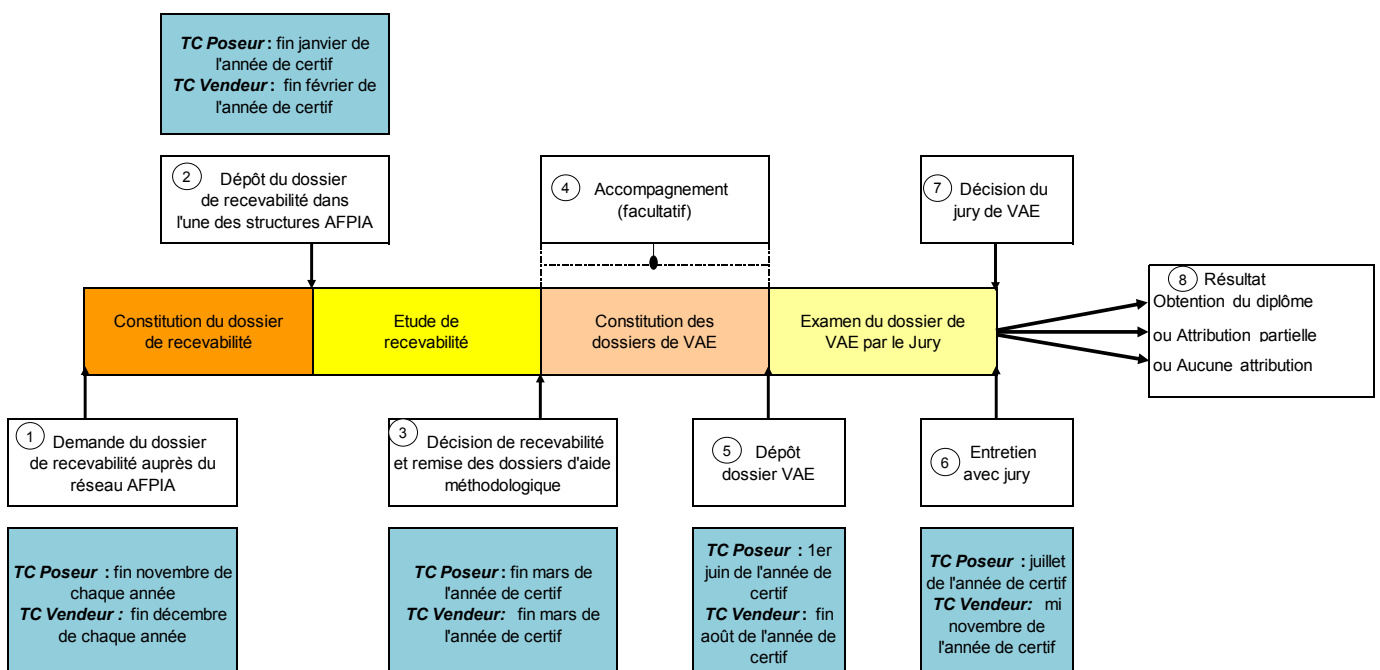
Conditions d'accès à la VAE

- Viser une certification professionnelle,
- Pouvoir justifier d'une année d'expérience minimum continue ou non, professionnelle ou bénévole,
- En rapport avec la certification visée.

Démarche VAE pour les formations longues

AFPIA SOLFI2A est organisme certificateur et habilité à mettre en œuvre une VAE pour :

- o TC Poseur Agenceur de Cuisines et salles de bains (Fiche RNCP 29042)
- o TC Vendeur Agenceur de Cuisines et salles de bains (Fiche RNCP 28092)



1

Demande du dossier de recevabilité auprès du réseau AFPIA

Vous devez formuler une demande de dossier de recevabilité (Courrier + CV) auprès de l'un des membres du réseau AFPIA. Cette demande doit être faite idéalement :

- Pour le TC Poseur Agenceur de Cuisines et salles de bains : avant fin novembre de chaque année,
 - Pour le TC Vendeur Agenceur de Cuisines et salles de bains : avant fin décembre de chaque année,
- pour une présentation de dossier sur l'année de certification en cours.

La demande indique notamment la nature de votre projet personnel et / ou professionnel et la place de la VAE au sein de ce projet : éléments du parcours professionnel, raisons et apports liés aux changements d'emplois...

Vous devez remplir le dossier de recevabilité (Cerfa n° 12818*02), qui permet de vérifier que votre expérience professionnelle est bien en accord avec le Titre certifié (cf. Présentation des deux titres certifiés).

2

Dépôt du dossier de recevabilité dans l'une des structures AFPIA

Une fois votre dossier de recevabilité complété (Cerfa n° 12818*02), vous devez le renvoyer par courrier à l'une des structures AFPIA, avant :

- Fin janvier de l'année de certification, pour le TC Poseur Agenceur de Cuisines et salles de bains,
- Fin février de l'année de certification, pour le TC Vendeur Agenceur de Cuisines et salles de bains.

Dans un délai d'un mois, un comité AFPIA va statuer sur votre dossier.

3

Décision de recevabilité et remise des dossiers d'aide méthodologique

Dans un délai de deux mois maximum, après le dépôt du dossier de recevabilité, vous recevrez, par courrier, la décision de recevabilité ou de non recevabilité de votre demande :

- En cas de non-recevabilité, les causes vous seront détaillées.
- En cas de recevabilité, ce courrier sera accompagné d'une convocation à une réunion d'information et d'explication de la démarche VAE. C'est lors de celle-ci que vous vous verrez remettre les différents dossiers à remplir, accompagnés des dossiers d'aide respectifs.

4

Accompagnement

L'AFPIA vous proposera un accompagnement. Le but de celui-ci est de vous aider à avancer correctement dans la réalisation de votre dossier VAE par des réunions régulières.

En parallèle de l'accompagnement, pendant un délai de deux mois minimum, vous devez réaliser l'ensemble des documents nécessaires à la présentation du dossier de VAE.

5

Dépôt de dossier VAE

Vous devez déposer l'ensemble du dossier :

- le 1^{er} juin de l'année de certification, pour le TC Poseur Agenceur de Cuisines et salles de bains,
- le 31 août de l'année de certification, pour le TC Vendeur Agenceur de Cuisines et salles de bains.

Votre dossier est analysé, afin de vérifier que vos compétences professionnelles sont identiques à celles établies dans le titre certifié choisi.

Vous recevrez ensuite une convocation pour l'entretien avec le jury (point 6).

6

Entretien avec le jury & mise en situation professionnelle

Au cours de cet entretien, le jury cherchera à préciser les éléments portés dans votre dossier de VAE, à travers un échange au cours duquel vous serez demandés des éléments précis et factuels. Cet entretien d'une durée maximale d'une heure sera mené en présence de professionnels du secteur.

La mise en situation professionnelle (TC Vendeur Agenceur de Cuisines et salles de bains) permet d'évaluer les compétences acquises directement en situation de travail, réelle ou reconstituée.

7

Décision du Jury VAE

Le jury de délibération du titre certifié délibérera sous clos privé au vu de vos dossiers VAE et de l'entretien avec le jury (point 6).

8

Résultat

Le résultat vous sera ensuite communiqué par courrier dans un délai d'un mois après l'entretien.

TC POSEUR AGENCEUR DE CUISINES ET SALLES DE BAINS

Titre certifié de niveau V enregistré au RNCP (Fiche RNCP 29042 / Code NSF 234S), paru au JO du 07/04/2017

Définition du métier

Le Poseur-Agenceur de cuisines et de salles de bains est un technicien au contact de la clientèle. Installateur de mobilier, il possède également des connaissances en plomberie, électricité et réglementation gaz. Il procède à la réception des lieux, à la réception des produits, à l'installation chez le particulier des éléments constituant la cuisine, la salle de bains, le rangement ainsi qu'à leur mise en service. Au terme de l'installation, il peut être amené à effectuer la réception de chantier afin de s'assurer de la satisfaction du client.

Trois fonctions principales :

- **Fonction Relation clientèle : Besoin client ; Validation des conditions de mise en œuvre ; Livraison des équipements ; Réalisation ; Réception de chantier ; Facturation ; Service Après-Vente**

Compétences évaluées

- Ecouter et conseiller la clientèle
- Présenter, argumenter un devis
- Expliquer les modalités de contractualisation (financement, délais...)
- Renseigner la clientèle sur les normes en vigueur
- Informer la clientèle sur le processus de pose
- Conseiller l'utilisateur sur le fonctionnement des équipements installés

- **Fonction Organisation / logistique : Devis / Chiffrage / Commande ; Réception de commande ; Organisation du dépôt ; Planification ; Préparation de la pose**

Compétences évaluées

- Renseigner et passer un bordereau de commande
- Interpréter un bordereau de livraison
- Renseigner les documents d'entrée / sortie de marchandises
- Vérifier la conformité des lieux, lire un plan d'architecte, contrôler un mètre
- Vérifier les aplombs et les niveaux

- **Fonction Technique : Préparation des supports ; Réalisation des réseaux ; Installation ; Finition**

Compétences évaluées

- Préparer les supports (murs, sols, cloisons, ...) : tracer au sol, au mur les cloisons à élever ; sceller, fixer les nouvelles cloisons ; Assainir, reboucher, surfacer les murs
- Réaliser les réseaux : modifier, adapter les réseaux existants conformément aux instructions données ; respecter les consignes de sécurité et les normes en vigueur ; contrôler le bon fonctionnement de l'installation ; effectuer un travail propre et esthétique
- Monter et installer les équipements : Repérer, au sol, au mur les différents points d'ancrage des mobiliers et équipements ; utiliser les équipements électroportatifs adéquats ; définir et installer les équipements de fixation / liaison en fonction des supports ; positionner les meubles ; assembler, fixer les éléments entre eux ; effectuer les réglages de niveaux et d'aplombs ; positionner et ajuster les plans de travail, tracer et découper les réservations si besoin (évier, plaque de cuisson) ; installer les appareils : électroménager, sanitaire et robinetterie ; procéder à leurs raccordements respectifs ; installer et régler les portes et façades de tiroirs ; poser les accessoires (poubelles, tourniquets, ...) ; mettre à format et installer les plinthes ; nettoyer, ranger le chantier
- Réaliser les finitions prévues (murale, crédence) : carrelé conformément aux instructions données (plan de calepinage, ...)

Afin de préserver la richesse du Titre Certifié « Poseur-Agenceur de Cuisines et Salles de Bains », vous devrez savoir répondre au métier dans sa globalité (cuisine et salle de bains).

TC VENDEUR AGENCEUR DE CUISINES ET SALLES DE BAINS

Titre certifié de niveau IV enregistré au RNCP (Fiche RNCP 28092 / Code NSF 234S), paru au JO du 07/04/2017

Définition du métier

Le vendeur agenceur a pour fonction de concevoir et vendre un projet d'agencement : cuisine, salle de bains, dressing et rangement, en tenant compte des besoins des clients.

Trois fonctions principales :

- **Conseiller et vendre un projet de cuisine, salle de bains et / ou rangement : accueillir et informer le client ; identifier le besoin du client ; proposer, argumenter et négocier ; concrétiser une vente ; réaliser une veille commerciale et technique ; participer au développement commercial du magasin ; gérer la relation client en utilisant les outils de GRC**

Compétences évaluées

- Accueillir le client en adoptant une posture professionnelle.
- Orienter et informer le client sur le fonctionnement de l'entreprise et les marques de cuisines, salles de bains et rangement distribuées.
- Communiquer avec le client (écrit et oral) en intégrant le vocabulaire technique lié aux secteurs de la cuisine, salle de bain et rangement.
- Identifier la typologie du client, ses habitudes, son mode de vie, son type d'habitation et l'ancienneté du bâtiment.
- Identifier les besoins, envies, motivations et freins d'achat du client.
- Identifier et hiérarchiser les critères de choix et les attentes du client.
- Présenter et justifier le projet d'implantation, en prenant en compte les besoins du client.
- Argumenter le projet sur le plan technique (ergonomie, fonctionnalité) et sur les services proposés.
- Répondre aux objections du client.
- Négocier et proposer une solution commerciale adaptée.
- Informer le client sur les conditions de vente (taux de Taxe sur Valeur ajoutée, conditions de rétractation, droits et devoirs du client et du vendeur...).
- Conclure la vente.
- Garantir la satisfaction du client.
- Assurer le Service Après-Vente.

- Identifier les marchés de la cuisine, salles de bains et rangement et leurs évolutions technologiques (matériaux, classe énergétique des appareils électroménagers, développement durable, tendances décoratives ...) du secteur de l'aménagement des espaces de vies, en utilisant Internet et les revues spécialisées.
 - Identifier les différents acteurs de la zone de chalandise (concurrents, sous-traitants, ...).
 - Participer aux démarches internes pour maintenir et développer la clientèle : Cibler les prospects et clients, recenser les besoins, proposer des actions commerciales adaptées.
 - Gérer les contacts clients (téléphone, passage magasin, rendez-vous, déplacements chez le client) et optimiser le suivi des clients.
- **Concevoir et agencer un projet de cuisine, salle de bains et / ou rangement : identifier la gamme de produits et matériaux ; réaliser une étude technique du projet du client ; concevoir et agencer le projet**

Compétences évaluées

- Utiliser les gammes de produits et de matériaux, leurs caractéristiques et fonctionnement à partir des besoins du client validés et en tenant compte des dernières innovations, les enjeux de l'environnement.
- Analyser les contraintes techniques liées au projet du client (gaines, hauteur d'allège, positionnement des radiateurs,...).
- Réaliser le relevé des dimensions des surfaces à aménager (plan, métré, relevé de côtes, ...).
- Concevoir une proposition d'agencement intégrant les contraintes techniques, spatiales, réglementaires et budgétaires du client.
- Réaliser l'implantation, la perspective et les plans techniques par le dessin manuel), en appliquant les règles d'implantation et les normes en vigueur (ergonomie, fonctionnalité, sécurité, accessibilité des Personnes à Mobilité Réduite,...).
- Transposer un projet réalisé à main levée sur un logiciel de Conception Assisté par Ordinateur.
- Proposer des solutions d'aménagement complémentaires.
- Réaliser une veille sur l'évolution des styles et des tendances dans les agencements de cuisines, salles de bains et rangements.
- Proposer un projet d'agencement d'espace de vies en cohérence avec les styles, couleurs et volume

- **Gérer et assurer le suivi d'un projet de cuisine, salle de bains et / ou rangement : gérer les dossiers clients ; préparer et assurer le suivi du chantier**

Compétences évaluées

- Ouvrir un dossier par l'enregistrement des informations clients.
- Elaborer le dossier, réaliser les chiffrages du projet et les enregistrer.
- Définir avec le client le déroulement du projet et les délais.
- Etablir les commandes aux fabricants.
- Vérifier les accusés de réception.
- A la clôture du dossier, contrôler la conformité du chantier et les encaissements.
- Clôturer le dossier.
- Lors de la préparation du chantier : Vérifier sur site la conformité de la pièce à agencer (cuisine, salle de bains, rangements)
- Identifier les différentes phases du chantier et les intervenants nécessaires, en interne et en externe.
- Pour assurer le suivi du chantier : Organiser, planifier et gérer les ressources humaines et matérielles nécessaires.
- Suivre les différentes phases du chantier :
 - Planification du chantier,
 - Coordination de l'organisation financière et temporelle du chantier,
 - Respect des normes (sécurité,...) en vigueur.
- Identifier et solutionner les problèmes éventuels.
- A la réception du chantier en fin de travaux, s'assurer de la conformité avec : les attentes du client, le cahier des charges de sous-traitants, la réglementation et la sécurité.
- Gérer le service après-vente.
- Mesurer la satisfaction du client.

Afin de préserver la richesse du Titre Certifié « Vendeur-Agencier de Cuisines et Salles de Bains », vous devrez savoir répondre au métier dans sa globalité (cuisine et salle de bains).

Modalités d'accompagnement et tarifs

	Etapes de l'accompagnement	Modalités	Durée		Coût
1	Repérage des compétences (obligatoire)	Présentiel sur RDV	4h00		75€/heure
2	Aide à la rédaction du dossier (modulable)	Présentiel ou distanciel (visio-conférence) planifié avec accompagnateur VAE	2h00	20h00	75€/heure
3	Aide à la préparation de l'entretien avec jury (optionnel)	Présentiel ou distanciel (visio-conférence) planifié avec accompagnateur VAE	2h00	6h00	75€/heure

Référent VAE AFPIA SOLFI2A

Pascal GABORIT : accueil@afpiasolfi2a.fr

Plus d'informations

Sur le portail du gouvernement : <http://www.vae.gouv.fr/>