COMMUNIQUÉ DE PRESSE

FORMATION · AMÉNAGEMENT · EXPERTISE MÉTIER

Concepteur-vendeur : un métier qui évolue, des compétences qui font la différence

Le parcours d'achat dans l'univers de la cuisine et de la salle de bain a profondément évolué. Avant même de se rendre en magasin, les consommateurs ont généralement effectué leurs recherches en ligne, comparé les offres, consulté les avis et identifié leurs premières inspirations. Mieux informés, ils attendent désormais bien plus qu'une présentation de produits : une expertise, des conseils personnalisés et des solutions adaptées à leurs besoins.

Dans ce contexte, la visite en magasin devient un moment décisif pour faire la différence. **Le magasin doit devenir un lieu d'expertise, de conseil et de concrétisation des projets, bien au-delà de la simple présentation de produits.** Le concepteur-vendeur joue un rôle central : décrypter les attentes, maîtriser les contraintes techniques, concevoir des espaces fonctionnels et esthétiques et accompagner le client jusqu'à la réalisation de son projet.

Face à ces nouvelles exigences, maîtrise technique, qualité du conseil et performance commerciale sont désormais indissociables.

La professionnalisation des équipes devient un levier stratégique de différenciation pour les entreprises du secteur.



Former pour maîtriser l'ensemble du projet client

C'est dans cette perspective que TCO, organisme de formation créé en 1992 et spécialisé dans le développement des compétences et de la performance commerciale, a développé ses parcours Campus Cuisine et Campus Salle de Bain, en partenariat avec le SNEC (Syndicat national de l'équipement de la cuisine).

Ces deux parcours s'adressent aux concepteurs-vendeurs souhaitant renforcer leurs compétences et faire évoluer leurs pratiques professionnelles.

Une approche fondée sur trois dimensions complémentaires :

- **Technique :** maîtriser les produits, les contraintes d'implantation et les spécificités des projets d'aménagement.
- **Conception et design :** imaginer des espaces fonctionnels, harmonieux et adaptés aux attentes des clients.
- **Performance commerciale :** développer son écoute, son argumentation, sa maîtrise du processus de vente et sa capacité à concrétiser les projets.



Une formation certifiante, éligible au financement

Les parcours **Campus Cuisine et Campus Salle de Bain** préparent à la certification professionnelle « Concevoir et vendre l'aménagement d'une cuisine ou d'une salle de bain » (RS7310), enregistrée au **Répertoire spécifique de France Compétences**. Cette certification répond à des critères stricts de qualité et d'adéquation aux besoins des professionnels ; elle valorise les compétences techniques et commerciales des participants.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Ces formations peuvent bénéficier d'une prise en charge financière via le Compte Personnel de Formation (CPF) et/ou l'OPCO de l'entreprise, sous réserve d'éligibilité et selon les dispositifs de financement applicables.

Animées par des experts métiers, ces formations privilégient une approche concrète et opérationnelle, au plus près des réalités professionnelles.

Au-delà de l'acquisition de compétences, l'ambition est de valoriser le métier de concepteur-vendeur, de renforcer la qualité du conseil et de donner aux équipes les moyens de répondre aux nouvelles exigences des consommateurs.

Investir dans les compétences, c'est investir dans la qualité des projets, l'expérience client et la performance durable des entreprises.

Avec ses Campus Cuisine et Salle de Bain, TCO entend contribuer à la professionnalisation d'un métier essentiel à la réussite des projets d'aménagement.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

TCO – CAMPUS CUISINE & SALLE DE BAIN

Deux parcours pour développer les compétences des concepteurs-vendeurs.

- Parcours spécialisés **Cuisine et Salle de Bain**
- Technique, conception, design et performance commerciale
- Formations animées par des experts métiers
- Préparation à la certification RS7310
- Formations inter et intra-entreprises

Prochaines sessions

CAMPUS CUISINE

- 6, 7 et 8 avril 2027
- 13, 14 et 15 avril 2027
- 27, 28 et 29 avril 2027

CAMPUS SALLE DE BAIN

- 14, 15 et 16 décembre 2026
- 6, 7 et 8 janvier 2027

Programmes détaillés : **www.tco.fr** • **campus.tco.fr**

À propos de TCO



Patricia Vareilles
Dirigeante de TCO

Basée à Lyon depuis plus de 30 ans, TCO est une société de formation spécialisée dans l'accompagnement des équipes commerciales et terrain permettant de renforcer les compétences métier et la performance commerciale à travers des parcours pratiques et efficaces.

Partenaire du SNEC, TCO accompagne les professionnels de la **cuisine** et de la **salle de bain** dans la montée en compétences de leurs **concepteurs-vendeurs,** à travers ses Campus Cuisine et Campus Salle de Bain.