

Concepteur Vendeur de Cuisines et/ou Aménagement Intérieur



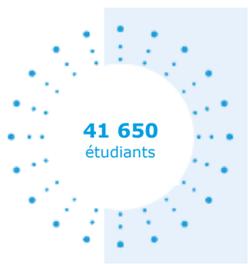
Une école de

Le Réseau des écoles de la CCI Paris Ile de France

6 Filières de formations

Management/ Gestion/Vente  Vente et Management Apprentissage Formation continue N°1 DE L'APPRENTISSAGE EN IDF 4000 APPRENTIS	Les métiers de la Ville de Demain  Les écoles des éco-activités	Faculté des métiers de l'Essonne  Centre de Formation	Business Schools / Management  ESCP BUSINESS SCHOOL  ESSEC BUSINESS SCHOOL  HEC PARIS	Ingénierie Numérique  CFA SCIENCES  ESIEE PARIS ESIEE[it] Ecole de l'expertise numérique	French Touch FERRANDI PARIS  GOBELINS ÉCOLE DE L'IMAGE  ISIPCA PARIS  La Fabrique L'ÉCOLE DES MÉTIERS DE LA MODE ET DE LA DÉCORATION
--	---	---	--	---	--

Des écoles de

Des partenariats durables



Présentation de SUP de V

Dans un monde de plus en plus concurrentiel et digitalisé, recruter des collaborateurs qualifiés et développer leurs compétences est une nécessité pour rester compétitif, quel que soit le secteur d'activité.

SUP de V propose une offre de formation complète, conçue pour répondre précisément aux attentes et aux problématiques des entreprises et de leurs collaborateurs, tout au long de leur parcours professionnel.

Opérationnels ou fonctions support, commerciaux, acheteurs, RH, contrôleurs de gestion, responsables QHSE... autant de métiers qui évoluent rapidement et qui requièrent une actualisation régulière des connaissances.

Fort de notre expérience dans la qualification professionnelle et de notre connaissance des référentiels métiers, nous avons conçu des cycles de formation continue qui vous permettront d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de métiers spécifiques dans des secteurs d'activité identifiés.



La valeur ajoutée de la Formation Continue SUP de V

L'école Supérieure de Vente et de Management forme aux métiers de la Vente, du Management, des achats, de la Gestion, de la Qualité-Sécurité-Environnement et des Ressources Humaines.

Une pédagogie stimulante est mise en œuvre afin de viser l'excellence en prônant une combativité saine au service de la relation commerciale.

Le goût du challenge et de la compétition est nourri par une éthique basée sur le respect, l'esprit d'équipe et la transmission transgénérationnelle.

Domaines de formation :

- Vente Ingénierie d'affaires
- Marketing Digital Relation Client
- Achats Supply Chain
- Commerce Retail
- International
- Ressources Humaines
- Qualité, Sécurité, Santé, Environnement



Campus :

- Campus Paris Montparnasse (75)
- Campus Saint-Germain-en-Laye (78)
- Campus de Rambouillet (78)
- Campus Cergy-Pontoise (95)
- Campus Enghien-les-Bains (95)

- Et un campus 100% online



Modalités d'inscription

Pour valider votre demande d'inscription à la formation « **Concepteur Vendeur de Cuisines et/ou Aménagement Intérieur** », il faut transmettre les documents suivants par mails :

- 1) Lettre de motivation
- 2) Curriculum Vitae
- 3) 1 photo d'identité
- 4) Copie de la Carte Nationale d'Identité
- 5) Copie de la carte vitale (ou de l'attestation)

A réception de ces documents, (afin que vous obteniez un premier avis de recevabilité), **nous vous convoquerons à notre prochain jury d'admission.**

Le rôle de l'équipe formation continue est de vous accompagner dans toutes vos démarches en amont (conseil sur le bon choix de formation, montage dossier candidature et financier, ...).

Vous pouvez ajouter un filigrane à n'importe quel document

Lien vers le site : <https://filigrane.beta.gouv.fr/>



FiligraneFacile **BÉTA**

Conditions d'admissions

L'admission à la formation se fait sur demande et après validation de la motivation et de l'engagement du candidat ainsi que de la maturité de son projet.

Admission

- Dossier de candidature
- Entretien pour identifier et valider le projet professionnel
- Evaluation de la motivation et de la pertinence du projet

Prérequis à l'entrée en formation

- Capacité à se repérer dans l'espace (tests de perspectives et vision)
- Aptitude pour le domaine commercial
- Motivation pour ce secteur

Le Groupe Chambre de commerce et d'industrie Paris Ile-de-France et SUP de V œuvre pour une politique active d'accueil des personnes en situation de handicap.

Les candidatures sont étudiées selon ce principe.



Informations et planning



Infos pratiques

Tarif : 8 600 €

Durée de la formation: 10 mois soit 385 heures en centre de formation

Date de la formation : Du 6 octobre 2025 au 7 juillet 2026

Groupe : De 15 à 20 personnes

Lieu de la formation :

Campus Enghien-les-Bains
14 Place du Cardinal Mercier
95880 Enghien-les-Bains



Concepteur Vendeur de Cuisines et/ou Aménagement Intérieur

Au sein d'un magasin ou d'une surface de vente spécialisée dans la conception et la vente de cuisines et aménagement intérieur, les concepteurs-vendeurs accueillent essentiellement des clients particuliers, analysent leurs besoins et conçoivent le projet d'aménagement.

Ils élaborent le dossier technique personnalisé (analyse technique de la pièce, élaboration des plans de conception et d'aménagement) répondant aux attentes du client et à la réglementation, et concrétisent la vente. Ils peuvent être amenés à réaliser la prise de cotes chez le client. Ils suivent la mise en œuvre des travaux d'installation, dans les délais fixés et assurent l'après-vente. Ils tiennent à jour leur fichier-clients et suivent les prospects dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Ils travaillent sous la responsabilité de leur supérieur hiérarchique.

Cette formation est reconnue par la Fédération Française du Négoce de l'Ameublement et de l'Équipement de la Maison - (FNAEM) et la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP). Pour devenir un professionnel de l'aménagement de la cuisine.

Travaillant dans des magasins spécialistes de l'ameublement, cette formation en alternance vous permettra d'acquérir une double compétence en vente et technique de conception de cuisines et aménagement intérieur (dressing, salon...). Vous maîtriserez tous les secrets d'aménagement de la pièce préférée des Français, la cuisine, en obtenant le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) de Concepteur(trice) vendeur(euse) cuisine et/ou aménagement d'intérieur.



Le diplôme

Ce certificat de qualification professionnelle délivré par la Fédération Française du Négoce de l'Ameublement et de L'Equipement de la Maison - (FNAEM) est un titre reconnu par l'Etat au niveau 4 (Eu), enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles par décision de France Compétences

RNCP : 39365

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 4

Code(s) NSF :

- 230 : Spécialités pluritechnologiques génie civil, construction, bois
- 312 : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 34536 : Vente équipement maison
- 22408 : Cuisine salle de bains

Liens vers les métiers (ROME)

- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
- F1102 - Conception - aménagement d'espaces intérieurs

Code Certif Info N°116206



Publics concernés et métiers

Au sein d'un magasin ou d'une surface de vente spécialisée dans la conception et la vente de cuisines et aménagement intérieur, les concepteurs-vendeurs accueillent essentiellement des clients particuliers, analysent leurs besoins et conçoivent le projet d'aménagement.

Ils élaborent le dossier technique personnalisé (analyse technique de la pièce, élaboration des plans de conception et d'aménagement) répondant aux attentes du client et à la réglementation, et concrétisent la vente. Ils peuvent être amenés à réaliser la prise de cotes chez le client. Ils suivent la mise en œuvre des travaux d'installation, dans les délais fixés et assurent l'après-vente. Ils tiennent à jour leur fichier-clients et suivent les prospects dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Ils travaillent sous la responsabilité de leur supérieur hiérarchique.

Secteurs d'activités :

Les titulaires du CQP peuvent exercer au sein des entreprises de la branche du négoce de l'ameublement proposant la conception et la vente de cuisines et aménagements intérieurs (secteur du commerce de détail de cuisines et aménagement intérieur).

Le métier peut s'exercer au sein d'un magasin, de manière itinérante ou à distance.

Type d'emplois accessibles :

- Concepteur-vendeur de cuisines et/ou aménagement intérieur
- Concepteur commercial de cuisine
- Vendeur/agenceur de cuisine
- Vendeur-concepteur

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences pour :

- Assurer la vente d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur et l'animation commerciale
- Concevoir un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur
- Assurer le suivi et la coordination de la mise en œuvre d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

La valeur ajoutée de la Formation Continue SUP de V

- Des méthodes pédagogiques interactives en mode projet
- Des intervenants professionnels de haut niveau
- Un tutorat qui soutient le fort investissement personnel nécessaire tout au long du parcours
- Une planification en part time compatible avec la vie professionnelle
- Une employabilité immédiate grâce à l'acquisition de compétences en adéquation avec les besoins des entreprises
- Un accompagnement personnalisé tout au long du programme
- Le bénéfice du réseau SUP de V / CCI Paris Île-de-France
- La possibilité de participer aux événements organisés tout au long de l'année

Concepteur Vendeur de Cuisines et/ou Aménagement Intérieur

Le programme est construit autour de 3 grands blocs de compétences :

Bloc n°1 : Assurer la vente d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur et l'animation commerciale

Bloc n°2 : Concevoir un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

Bloc n°3 : Assurer le suivi et la coordination de la mise en œuvre d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur



Bloc de compétences n° 1 :

Assurer la vente d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur et l'animation commerciale

- Accueillir le client dans un contexte omnicanal et dans le respect des consignes de l'entreprise, en veillant à se montrer disponible afin d'obtenir un rendez-vous différé ou immédiat.
- Conduire une démarche de découverte des besoins du client afin de lui délivrer un conseil personnalisé, en tenant compte de son parcours en ligne le cas échéant.
- Mettre en valeur le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en s'appuyant sur les produits répondant aux besoins du client et sur les outils d'aide à la vente à disposition afin d'activer des leviers de négociation.
- Négocier le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur avec le client en s'appuyant sur l'offre technique et le chiffrage proposés afin d'obtenir l'adhésion du client.
- Conclure la vente en confortant le client dans son choix et en présentant les modalités de règlement afin de renforcer la qualité de l'expérience client.
- Contrôler le bon état marchand de l'espace de vente afin de mettre en œuvre des actions correctives.
- Organiser son activité en fonction de ses performances commerciales, des projets à réaliser et des devis à relancer en vue de répondre à ses objectifs commerciaux.
- Réaliser la relance des devis en tenant compte du profil du client et des consignes en vigueur au sein de l'enseigne en vue de déclencher un acte d'achat.

Bloc de compétences n° 1 :

Assurer la vente d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur et l'animation commerciale

Modules	Durée	Modalités d'évaluation
1.1 Gestion de la relation client dans un contexte omnicanal		
C1.1 Accueillir le client dans un contexte omnicanal et dans le respect des consignes de l'entreprise, en veillant à se montrer disponible afin d'obtenir un rendez-vous différé ou immédiat		Mise en situation individuelle de découverte des besoins d'un client : sur la base d'un scénario remis au candidat, réalisation d'un croquis par le candidat et simulation d'entretien de découverte des besoins d'un client conduite par un évaluateur de l'organisme habilité. Durée de l'évaluation : 1 heure 30
C1.2 Conduire une démarche de découverte des besoins du client afin de lui délivrer un conseil personnalisé, en tenant compte de son parcours en ligne le cas échéant		
1.2 Négociation et vente d'un projet d'aménagement de cuisine et/ou d'aménagement intérieur		
C1.3 Mettre en valeur le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en s'appuyant sur les produits répondant aux besoins du client et sur les outils d'aide à la vente à disposition afin d'activer des leviers de négociation		
C1.4 Négocier le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur avec le client en s'appuyant sur l'offre technique et le chiffrage proposés afin d'obtenir l'adhésion du client		
C1.5 Conclure la vente en confortant le client dans son choix et en présentant les modalités de règlement afin de renforcer la qualité de l'expérience client		
1.3 Animation commerciale		
C1.6 Contrôler le bon état marchand de l'espace de vente afin de mettre en œuvre des actions correctives		
C1.7 Organiser son activité en fonction de ses performances commerciales, des projets à réaliser et des devis à relancer en vue de répondre à ses objectifs commerciaux		
C1.8 Réaliser la relance des devis en tenant compte du profil du client et des consignes en vigueur au sein de l'enseigne en vue de déclencher un acte d'achat		

Bloc de compétences n° 2 :

Concevoir un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

- Identifier les points clés à vérifier sur un métré ou un plan technique afin de concevoir un plan de cuisine et/ou d'aménagement d'intérieur adapté aux dimensions de la pièce et respectant les normes en vigueur.
- Analyser l'ensemble des informations ayant un impact sur le projet en s'appuyant sur les éléments fournis par le client et ceux recueillis lors de l'analyse des contraintes techniques, afin d'identifier les différentes solutions techniques pouvant être proposées.
- Sélectionner les matériaux, équipements et produits à inclure dans le projet en veillant à tenir compte des goûts et du budget du client.
- Concevoir un projet d'aménagement et d'implantation des équipements et mobiliers à l'aide des outils et logiciels appropriés en veillant à préserver une cohérence et une harmonie avec les pièces adjacentes à la pièce à aménager afin de répondre aux besoins du client.
- Adapter son projet au profil du client en tenant compte de son âge, de ses habitudes de vie et de sa situation de handicap le cas échéant afin de répondre aux besoins identifiés.
- Mettre en valeur le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en soignant la mise en scène grâce à ses connaissances en matière de décoration afin de permettre au client de se projeter.
- Réaliser le chiffrage de l'offre de fournitures et de services dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise afin de disposer d'un devis exhaustif.
- Formaliser une offre technique et commerciale adaptée aux attentes et aux contraintes du client afin de satisfaire ses besoins en veillant au respect des recommandations et normes professionnelles

Bloc de compétences n° 2 :

Concevoir un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

Modules	Durée	Modalités d'évaluation
2.1 Recueil des données techniques indispensables à la conception du projet		
C2.1 Identifier les points clés à vérifier sur un métré ou un plan technique afin de concevoir un plan de cuisine et/ou d'aménagement d'intérieur adapté aux dimensions de la pièce et respectant les normes en vigueur		
C2.2 Analyser l'ensemble des informations ayant un impact sur le projet en s'appuyant sur les éléments fournis par le client et ceux recueillis lors de l'analyse des contraintes techniques, afin d'identifier les différentes solutions techniques pouvant être proposées		
2.2 Conception d'un projet cuisine et/ou d'aménagement intérieur		
C2.3 Sélectionner les matériaux, équipements et produits à inclure dans le projet en veillant à tenir compte des goûts et du budget du client		
C2.4 Concevoir un projet d'aménagement et d'implantation des équipements et mobiliers à l'aide des outils et logiciels appropriés en veillant à préserver une cohérence et une harmonie avec les pièces adjacentes à la pièce à aménager afin de répondre aux besoins du client		
C2.5 Adapter son projet au profil du client en tenant compte de son âge, de ses habitudes de vie et de sa situation de handicap le cas échéant afin de répondre aux besoins identifiés		
C2.6 Mettre en valeur le projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en soignant la mise en scène grâce à ses connaissances en matière de décoration afin de permettre au client de se projeter		
2.3 Chiffrage et ajustement du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en fonction du budget du client		
C2.7 Réaliser le chiffrage de l'offre de fournitures et de services dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise afin de disposer d'un devis exhaustif		
C2.8 Formaliser une offre technique et commerciale adaptée aux attentes et aux contraintes du client afin de satisfaire ses besoins en veillant au respect des recommandations et normes professionnelles		
		Epreuve écrite individuelle d'implantation et chiffrage d'un projet de cuisine complet au sein de l'organisme habilité Durée de l'évaluation : 4 heures Evaluation écrite individuelle en organisme habilité visée par le jury d'évaluation portant sur le droit commercial, les normes, les réglementations techniques, les règles de l'art, les matériels et matériaux Durée de l'évaluation : 30 minutes Entretien individuel avec le jury d'évaluation portant sur l'implantation et le chiffrage d'un projet de cuisine : examen de la documentation technique, conception des schémas et des plans, prise en compte des habitudes de vie et des situations de handicap, chiffrage d'une offre Durée de l'évaluation : 1 heure

Bloc de compétences n° 3 :

Assurer le suivi et la coordination de la mise en œuvre d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

- Identifier les prestations à réaliser et les fournisseurs à contacter afin de les informer du projet et de son délai d'exécution dans le respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise.
- Réaliser les commandes de mobilier, solutions d'aménagement et appareils électroménagers auprès des fournisseurs dans le respect des procédures en vigueur dans l'entreprise en vue d'assurer le respect des délais annoncés au client.
- Contrôler l'accusé de réception des commandes dans le respect des process en vigueur dans l'entreprise afin de signaler toute anomalie.
- Coordonner la mise en œuvre du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur selon les procédures en vigueur au sein de l'entreprise afin de garantir une réalisation du chantier conformément au calendrier prévu.
- Identifier les anomalies lors de l'exécution du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en lien avec les différents intervenants sur le chantier afin d'assurer le bon déroulement de la prestation due au client dans le respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise.
- Réaliser la clôture du dossier en veillant à collecter l'ensemble des pièces nécessaires en vue de respecter les procédures en vigueur dans l'entreprise.
- Adopter une posture facilitante lors du recueil des retours et mécontentements client afin de favoriser un climat propice aux échanges.
- Recueillir une réclamation client dans le respect des règles en vigueur dans l'entreprise afin de permettre son traitement dans les délais requis.

Bloc de compétences n° 2 :

Assurer le suivi et la coordination de la mise en œuvre d'un projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur

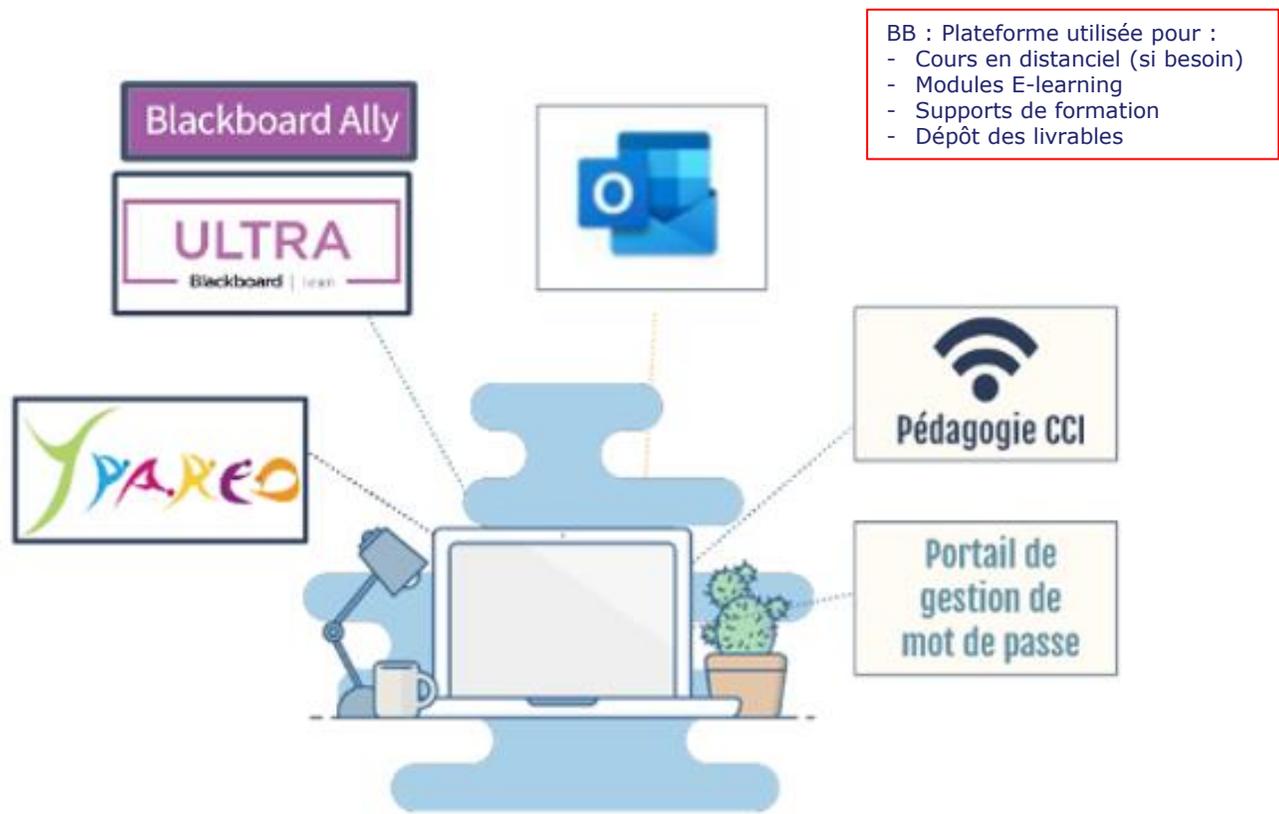
Modules	Durée	Modalités d'évaluation
3.1 Coordination technique du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur		
C3.1 Identifier les prestations à réaliser et les fournisseurs à contacter afin de les informer du projet et de son délai d'exécution dans le respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise		
C3.2 Réaliser les commandes de mobilier, solutions d'aménagement et appareils électroménagers auprès des fournisseurs dans le respect des procédures en vigueur dans l'entreprise en vue d'assurer le respect des délais annoncés au client		
C3.3 Contrôler l'accusé de réception des commandes dans le respect des process en vigueur dans l'entreprise afin de signaler toute anomalie		
3.2 Suivi de la mise en œuvre du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en lien avec les différents interlocuteurs		
C3.4 Coordonner la mise en œuvre du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur selon les procédures en vigueur au sein de l'entreprise afin de garantir une réalisation du chantier conformément au calendrier prévu		
C3.5 Identifier les anomalies lors de l'exécution du projet de cuisine et/ou d'aménagement intérieur en lien avec les différents intervenants sur le chantier afin d'assurer le bon déroulement de la prestation due au client dans le respect des procédures en vigueur au sein de l'entreprise		
C3.6 Réaliser la clôture du dossier en veillant à collecter l'ensemble des pièces nécessaires en vue de respecter les procédures en vigueur dans l'entreprise		
3.3 Recueil et transmission des insatisfactions et réclamations clients dans un contexte omnicanal		
C3.7 Adopter une posture facilitante lors du recueil des retours et mécontentements client afin de favoriser un climat propice aux échanges		
C3.8 Recueillir une réclamation client dans le respect des règles en vigueur dans l'entreprise afin de permettre son traitement dans les délais requis		
		Etude de minutes portant sur le suivi et la coordination de la mise en œuvre d'un projet de cuisine au sein d'un organisme habilité Durée de l'évaluation : 2 heures Entretien individuel avec le jury d'évaluation portant la coordination technique d'un projet, les commandes de mobilier, le suivi de la mise en œuvre du projet, la clôture du dossier et le traitement des insatisfactions clients Durée de l'évaluation : 20 minutes

L'environnement numérique



L'environnement numérique

Des outils et applications sont mis à votre disposition dès la rentrée, et votre référent numérique vous forme à l'utilisation



Retrouvez les liens de connexion, la réinitialisation de mot de passe, depuis notre site internet

Vous avez besoin d'assistance pour accéder à vos espaces personnels et de travail, contactez : digital@supdev.fr
06.61.15.94.19



Le digital learning

Une pédagogie variée à distance :

- Des cours en ligne (classe virtuelle, Webinaires, Vidéoconférences)
- Du suivi de projet (outils collaboratifs)
- Des modules de formation en classe inversée (des parcours développés spécifiquement pour acquérir des connaissances, des quizz, des vidéos...)
- Des jeux (serious game) pour approfondir et mettre en pratique



Blackboard



Les avantages:



- Apprendre partout et tout le temps
- Apprendre à utiliser des outils numériques pour un usage professionnel
- Apprendre d'une façon dynamique
- Apprendre en pratiquant



Etre acteur de sa formation

Financement



Financements de votre formation

Pour les Salariés

- **Plan de développement des compétences** : Financé par l'employeur pour adapter les compétences des salariés
- **CPF** : Les salariés accumulent des heures de formation tout au long de leur carrière (avec un crédit annuel de 500€ (800€ pour les non-diplômés) plafonné à 5 000€ ou 8 000€).
- **Projet de Transition Professionnelle (PTP)** : Pour les salariés souhaitant se reconvertir (Prise en charge possible des coûts pédagogiques et d'une partie du salaire)
- **FNE-Formation** : Pour les entreprises impactées par les transitions écologiques, numériques, etc..
- **Contrat d'Apprentissage** : Accessible sous certaines conditions pour les salariés en CDI.

Pour les Demandeurs d'Emploi

- **France Travail (ex-Pôle Emploi)** : Aides financières pour les formations visant à améliorer l'employabilité
- **CPF** : Les demandeurs d'emploi peuvent utiliser leur CPF pour financer des formations
- **Aide Individuelle à la Formation (AIF)** : Pour couvrir les frais de formation non pris en charge par le CPF.
- **Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP)** : Pour les salariés en procédure de licenciement économique.
- **Contrat de Professionnalisation** : Pour les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, ainsi que les bénéficiaires de certaines allocations

Pour les travailleurs indépendants

- **CPF** : Utilisable par les travailleurs indépendants, les professions libérales, etc.
- **Fonds d'Assurance Formation (FAF)** : Pour les travailleurs indépendants selon leur code NAF ou APE.
- **Aides publiques régionales ou nationales** : Certaines régions offrent des aides spécifiques pour la formation

Pour les Travailleurs en Situation de Handicap

- **CPF avec majoration** : Droits identiques aux salariés du privé avec une majoration annuelle (800€ par an au lieu de 500€ pour les salariés, avec un plafond de 8 000€)
- **Aides spécifiques** : Aides de France Travail, du Conseil Régional, etc..
- **Contrat d'Apprentissage** : Accessible sans limite d'âge et avec des aménagements spécifiques.

Actualisation des informations : Les règles de financement évoluent régulièrement.
Consultez les sites officiels et vos interlocuteurs (Pôle Emploi, OPCO, etc.).

Comment s'inscrire avec votre CPF

Le Compte Personnel de Formation permet d'acquérir des droits à la formation professionnelle mobilisables tout au long de sa vie professionnelle. Il suit chaque personne de son entrée dans la vie active jusqu'à sa retraite. Le CPF permet de financer uniquement certaines formations certifiantes et qualifiantes.

Actualité, Depuis le 2 mai 2024, les titulaires du CPF qui souhaitent utiliser leurs droits formation doivent s'acquitter d'une participation financière obligatoire, quel que soit le coût de la formation souhaitée. Le montant de participation financière obligatoire est fixé à 102,23€ pour 2025.

Cette participation est automatiquement prise en compte dans le coût de la formation au moment de l'achat en ligne d'une formation sur la plateforme Mon Compte Formation. Ce montant est à régler au moment de l'inscription par carte bancaire ou virement. L'absence de règlement de cette somme ne permettra pas de valider l'inscription à la formation.

Cette participation obligatoire **pourra être prise en charge** par l'employeur ou un Opcv (Tiers mentionnés au 2° et au 3° du II de [l'article L. 6323-4](#) du Code du travail).

Sont exonérés de cette participation obligatoire :

- Les demandeurs d'emploi ;
- Les titulaires qui bénéficient d'un financement de la part de leur employeur, pour les financements versés à compter du 2 mai 2024
- Les titulaires qui bénéficient d'un financement de la part de leur OPCO, d'un accord de branche, d'un accord de groupe ...
- Les titulaires qui mobilisent tout ou partie des points inscrits sur leur C2P (compte professionnel de prévention) pour se reconvertir ;
- Les titulaires victimes d'une incapacité permanente égale ou supérieure à 10 %, ou victimes de maladie professionnelle ou d'accident du travail qui font usage de leur abondement.

Pour aller plus loin, consultez la page dédiée à cette " participation financière obligatoire pour mobiliser vos droits CPF" sur la plateforme dédiée au CPF : www.moncompteformation.gouv.fr.



Cliquez sur ce QR Code pour accéder à la formation

Responsable de Développement Commercial



Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)



Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

Ce diplôme est également accessible dans le cadre du dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

Le parcours VAE en 5 étapes



Entretien individuel pour identifier le diplôme cible



Dossier de recevabilité pour vérifier la faisabilité de la démarche



Accompagnement pendant la constitution du dossier, pour maximiser les chances de réussite (sessions collectives, sessions individuelles et jury).



Remise du dossier de validation et de preuves

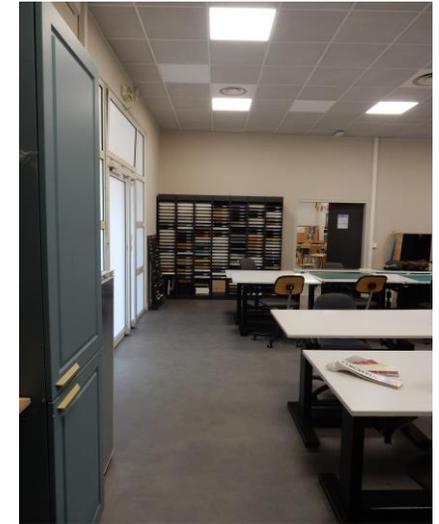


Passage devant le jury

Campus Paris - Enghien-Les-Bains



L'espace formation continue



Plan d'accès

Adresse :

14 place du Cardinal Mercier 95880 Enghien-Les-Bains
01 30 10 80 95

Comment vous y rendre

SNCF

Paris Gare du Nord : Enghien-les-Bains ou
La Barre Ormesson Ligne H

RER

Ligne C : Pontoise / correspondance à Ermont Eaubonne



RATP

Lignes 254, 256
TRANSDEV : lignes n° 7, 11, 13, 14, 15,
16 (arrêt Mairie d'Enghien)

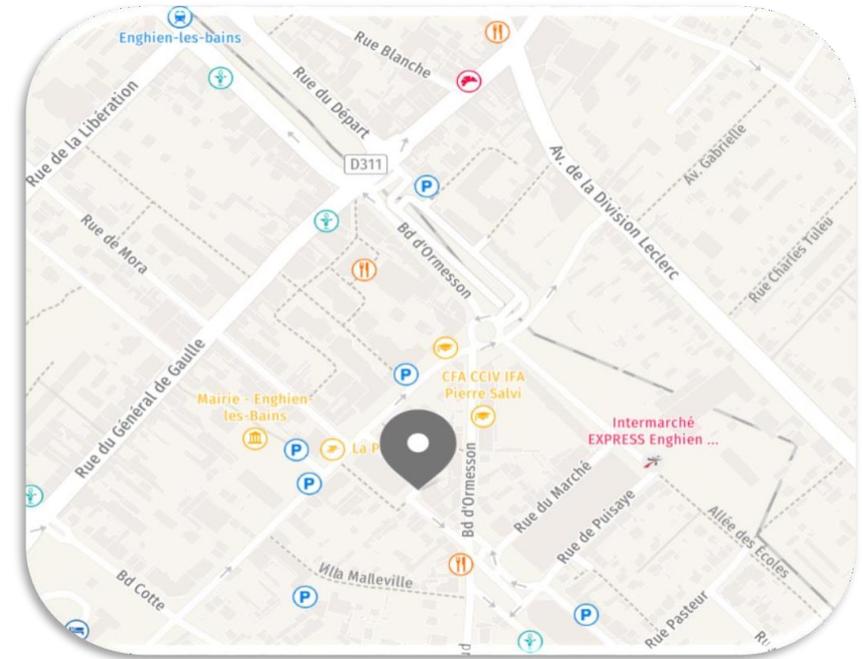
En voiture :

Coordonnées GPS :

48°58'9.355" N 2°18'31.185" E



Parking Indigo Hôtel de Ville - 18 rue de Malleville - 95880 Enghien-Les-Bains



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

L'espace est accessible aux personnes à mobilité réduite. Les échanges avec le référent handicap permettront d'optimiser la prestation des formateurs pour qu'elle s'adapte à chacun.

Modalités pédagogiques adaptées aux personnes en situation de handicap

Nous nous engageons à offrir des formations accessibles et inclusives pour tous les apprenants, y compris ceux en situation de handicap. Nos modalités pédagogiques adaptées comprennent :

- **Accessibilité des locaux** : Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
- **Supports pédagogiques adaptés** : Nous fournissons des documents en formats accessibles (braille, gros caractères, audio, etc.).
- **Technologies d'assistance** : Mise à disposition de logiciels et matériels spécifiques (lecteurs d'écran, amplificateurs de son, etc.).
- **Accompagnement personnalisé** : Un référent handicap est disponible pour évaluer les besoins spécifiques et proposer des solutions adaptées.
- **Aménagement des examens** : Possibilité d'aménagements particuliers pour les épreuves (temps supplémentaire, assistance humaine, etc.).

Nous sommes à votre écoute pour toute demande spécifique afin de garantir une expérience de formation optimale.

Le référent handicap de nos établissements : **Laurent PERNA**

06 89 69 07 00 – Mail : lperna@supdev.fr



Votre contact

Bruno PASCAL

Responsable pôle formation continue

3 rue Moisant

75015 PARIS

06 21 09 76 29

bpascal@supdev.fr

www.supdev.fr



YouTube



LUCIE
26000

