

Conseiller/-ère en revêtements de sols BF

clarifier, évaluer, demander, proposer, conseiller, accompagner, offrir

La plupart du temps, ce sont des architectes, des entrepreneurs généraux, des professionnels de l'immobilier ou des gestionnaires d'immeubles qui font appel à des conseillers et des conseillères en revêtements de sols. Mais les particuliers sont également heureux de pouvoir demander conseil à un spécialiste pour un nouveau sol dans leur maison ou leur appartement. L'entretien de conseil est généralement précédé d'une première clarification par téléphone. Qu'il s'agisse de choisir une belle moquette, un linoléum résistant ou un parquet chic, les conseillers et conseillères en revêtements de sols donnent des informa-

tions sur les avantages, la texture et l'entretien des matériaux sur place, à l'aide d'un catalogue d'échantillons, ou dans la salle d'exposition de leur entreprise. Ensuite, une analyse de la situation a lieu dans le bâtiment lui-même. Les commandes sont parfois très différentes, car un restaurant a besoin d'un sol différent de celui d'un petit studio, d'un bureau paysager, d'un hall industriel ou d'un hôpital.

Dans leurs recommandations, les conseillers et conseillères en revêtements de sols tiennent toujours compte des questions environnementales et de recyclage, et pensent de manière économique et orientée vers le client.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que le client trouve un revêtement antidérapant pour son escalier en colimaçon, le conseiller en revêtements de sols le renseigne et l'informe sur les variantes appropriées à cet effet.
- ▶ Afin qu'une gérante puisse choisir un tapis à la fois beau et résistant pour son nouvel atelier, la conseillère en revêtements de sols lui montre un catalogue d'échantillons et a également la liste de prix à portée de main.
- ▶ Afin qu'une commande de pose d'un revêtement élastique pour un gymnase se déroule sans accroc, le conseiller en revêtements de sols planifie l'ensemble du processus, des travaux préparatoires à la livraison en passant par l'affectation du personnel.
- ▶ Afin que la conseillère en revêtements de sols puisse élargir sa clientèle, elle s'occupe également de l'acquisition de clients.

Les faits

Admission

En passant l'examen:
a) CFC de poseur/-euse de sol – parquet ou formation équivalente et au moins 2 ans d'expérience professionnelle, dont au moins 1 an dans la branche des revêtements de sol ou;
b) CFC de gestionnaire du commerce de détail, d'employé/e de commerce ou formation équivalente et 3 ans d'expérience professionnelle, dont 2 ans dans la branche mentionnée, ainsi que
e) les modules requis ou des certificats équivalents.

Formation

53 jours en cours d'emploi, répartis en 5 modules.
Remarque: les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs Dans ce métier on rencontre différentes personnes et on a des missions variées. De plus, il est passionnant de trouver le revêtement de sol idéal pour les différents besoins et exigences des clients.

Les aspects négatifs

Certes, il est possible de recommander le revêtement de sol idéal avec tous ses avantages, mais il arrive qu'il ne corresponde pas au budget du client ou que ses goûts aillent dans une direction que l'on ne peut pas comprendre. Ce qui n'est pas nécessaire, car au final, le client est roi.

Bon à savoir

Les conseillers et conseillères en revêtements de sols sont souvent en déplacement, car ils doivent analyser les conditions pour les nouveaux revêtements de sol directement sur place, dans les bâtiments. Cela nécessite une bonne planification et une bonne coordination, car il arrive qu'ils aient un rendez-vous pour une rénovation dans une région isolée et qu'ils doivent se rendre le même jour dans un nouveau bâtiment en ville. Cela ne change pas s'ils gèrent, ce qui n'est pas rare, leur propre magasin de revêtements de sol.

Profil requis

	avantageux	important	très important
attitude amicale	■		
bonnes manières	■		
flexibilité	■		
intérêt pour le conseil, intérêt pour une variété de matériaux	■	■	■
orientation client, capacité de communiquer	■	■	■
qualités de dirigeant	■	■	■
sens de la forme, sens des couleurs, imagination	■	■	■
sens des nombres, compétences commerciales	■	■	■
sens des responsabilités	■	■	■
sincérité	■	■	■

Plans de carrière

↑	Economiste d'entreprise HES (Bachelor)
↑	Economiste d'entreprise ES, marketing manager ES (diplôme fédéral)
↑	Maître/sse poseur/-euse de revêtements de sols DF, chef/fe de vente DF (diplôme fédéral)
↑	Conseiller/-ère en revêtements de sols BF
↑	Gestionnaire du commerce de détail CFC – tapis et revêtements de sol ou titre équivalent (voir admission)