



Glass&Boost

FORMATION

PROGRAMME DE FORMATION - CQP OPÉRATEUR VITRAGE

RNCP 36223 - Certificateur ANFA (Date d'enregistrement : 25/02/2022)

DURÉE

■ 8 SEMAINES - 280h au total

210 heures de formation au centre de formation Glass&Boost (41) + 70 heures de stage en entreprise

■ 6 MOIS - 840h au total

210 heures de formation au centre de formation Glass&Boost (41) + 630 heures de stage en entreprise

6 à 8 personnes - Dates : nous consulter

POUR QUI ?

- Tout public d'au moins 18 ans révolus
- Salariés
- Demandeurs d'emploi ou reconversion professionnelle
- TPE, PME, ETI, GE

MODALITÉS D'ACCÈS :

- Entretien et test de positionnement
- Délais d'accès d'un mois

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- 3 mises en situation professionnelles, complétées par un QCM.
- CQP délivré par un jury paritaire composé d'un représentant patronal, d'un représentant salarié et d'un formateur n'ayant pas pris part à l'accompagnement ou à la formation du candidat.

PRIX : 4 800 € HT*

(soit 5 760 € TTC)

*Particulier : nous contacter



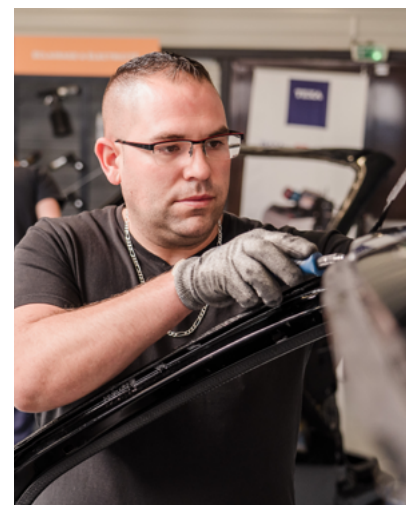
OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Déposer / reposer un vitrage inamovible avec contrôle d'étanchéité pour le remplacement du vitrage collé en appliquant les règles de sécurité.
- Déposer / reposer un vitrage amovible avec réglage et paramétrage manuel pour son remplacement dans le respect des règles de sécurité.
- Evaluer la réparabilité du vitrage pour envisager la réparation ou non du vitrage en respectant les critères de réparabilité.
- Réparer un pare-brise pour supprimer un impact en appliquant les règles de sécurité à l'aide des outils.

PRÉREQUIS : Compréhension écrite et orale de la langue française

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation en présentiel et en situation de travail.
- Méthodes pédagogiques démonstratives et participatives qui ont pour vocation de rendre le stagiaire acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et pratique) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise.



version du 07/05/2026



Glass&Boost
Groupe vsf.

Tel. 02 54 23 12 08 - contact@glassandboost.com



PROGRAMME

CONTENU DE LA FORMATION

C-I-1 : Déposer / reposer un vitrage inamovible avec contrôle d'étanchéité pour le remplacement du vitrage collé en appliquant les règles de sécurité :

- Décrire l'environnement professionnel de l'opérateur vitrage
- Préparer son intervention et le véhicule
- Déposer et reposer un vitrage inamovible
- Recalibrer les caméras ADAS avec succès
- Préparer son intervention et le véhicule

C-I-2 : Déposer / reposer un vitrage amovible avec réglage et paramétrage manuel pour son remplacement dans le respect des règles de sécurité :

- Préparer son intervention et le véhicule
- Déposer et reposer un vitrage amovible

C-II-1 : Evaluer la réparabilité du vitrage pour envisager la réparation ou non du vitrage en respectant les critères de réparabilité :

- Lister les critères techniques et réglementaires qui permettent de dire que le vitrage est réparable
- Analyser si l'impact est réparable en respectant les critères techniques et réglementaires

Les thématiques suivantes seront également abordées au cours de la formation :

La rénovation et le réglage des optiques ainsi que la gestion de l'intervention mobile de réparation des vitrages.

C-II-2 : Réparer un pare-brise pour supprimer un impact en appliquant les règles de sécurité à l'aide des outils, produits et méthodes de réparation :

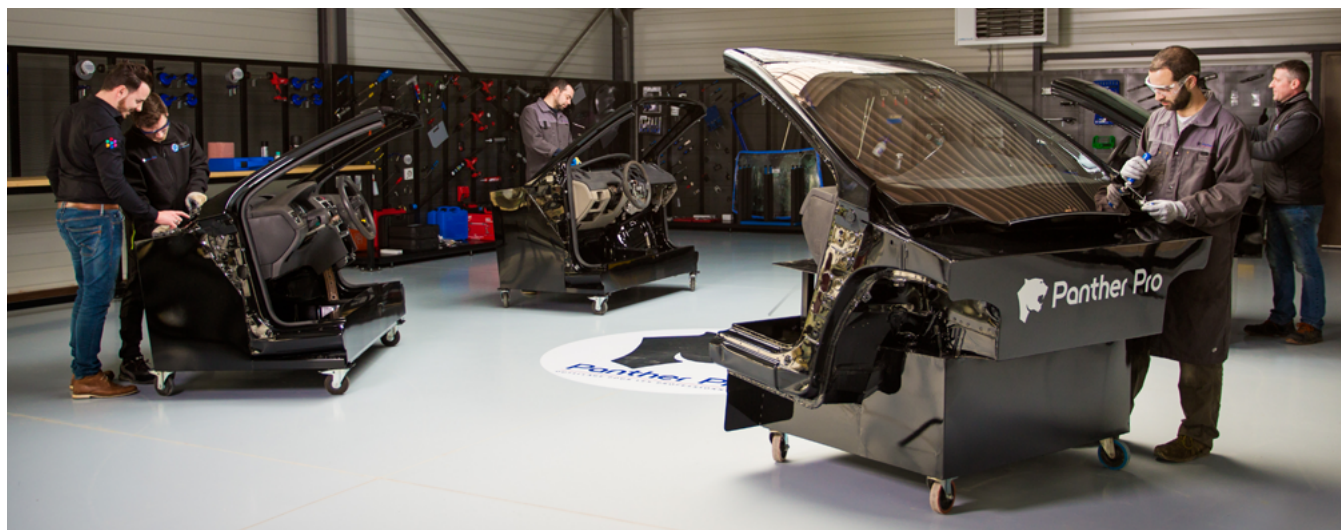
- Préparer son intervention et le véhicule
- Réparer un pare-brise
- Rénover et régler des optiques

C-III-1 : Accueillir le client pour une intervention sur le vitrage en créant un climat de confiance et en personnalisant la prise de contact :

- Se positionner comme un référent de qualité vis-à-vis du client
- Assurer la prise en charge du client

C-III-2 : Proposer des prestations additionnelles à l'intervention vitrage adaptées aux besoins du client pour atteindre les objectifs de vente fixés par l'entreprise :

- Identifier un besoin potentiel complémentaire pour le client et sélectionner parmi les articles vendus et sur la base des objectifs définis par l'entreprise, celui ou ceux qui pourraient correspondre au besoin
- Provoquer l'acte d'achat du client



SUITE DE PARCOURS :

- CAP Carrossier automobile
- TP Carrossier-Réparateur

> Découvrir [les équivalences et passerelles](#).

TYPE D'EMPLOI :

- Opérateur vitrage

