Appellations

Vendeur / Vendeuse en accessoires de la personne	Vendeur / Vendeuse en maroquinerie
Vendeur / Vendeuse en articles de chapellerie	Vendeur / Vendeuse en matériel médical, paramédical
Vendeur / Vendeuse en articles de mercerie	Vendeur / Vendeuse en optique lunetterie
Vendeur / Vendeuse en articles de puériculture	Vendeur / Vendeuse en orfèvrerie/joaillerie
Vendeur / Vendeuse en articles érotiques	Vendeur / Vendeuse en parapharmacie
Vendeur / Vendeuse en bijouterie	Vendeur / Vendeuse en parfumerie
Vendeur / Vendeuse en bijoux fantaisie	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter
Vendeur / Vendeuse en chaussures	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter de luxe
Vendeur / Vendeuse en cosmétique	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter enfant
Vendeur / Vendeuse en horlogerie	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter féminin
Vendeur / Vendeuse en hygiène de la personne	Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter masculin
Vendeur / Vendeuse en lingerie	

Définition

Réalise la vente d'articles destinés à l'équipement et à l'hygiène de la personne (vêtements, chaussures, bijoux, sacs à main, parfums, ...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Peut proposer des services complémentaires à la vente (retouches, cartes de fidélité, ...).

Peut coordonner une équipe.

Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Des formations spécifiques (esthétique, couture, ...) peuvent être demandées.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans le secteur de la vente sans diplôme particulier.

La maîtrise d'un logiciel de gestion de stock peut être demandée.

Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins indépendants, de magasins spécialisés (parfumerie, prêt-à-porter, ...), de grands magasins en contact avec les clients et en relation avec les chefs de rayon, les responsables de magasin.

Elle varie selon la taille de la structure et le type de produit vendu (parfums, vêtements, bijoux, ...).

Elle peut s'exercer en horaires fractionnés, les fins de semaine, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes, ...).

L'activité implique la station debout prolongée.

Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs		
☐ Accueillir une clientèle	S	☐ Procédures d'encaissement		
☐ Proposer un service, produit adapté à la demande client	Se	☐ Techniques de mise en rayon		
☐ Encaisser le montant d'une vente	С	☐ Argumentation commerciale		
	Rc	☐ Gestes et postures de manutention		
Réceptionner un produit	RC	☐ Techniques de vente		
☐ Vérifier la conformité de la livraison	С	☐ Typologie du client		
☐ Disposer des produits sur le lieu de vente	R			
☐ Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation	R			
☐ Entretenir un espace de vente	R			
☐ Vendre des produits ou services	Е			

Compétences spécifiques

Savoir-faire Savoir-faire		Savoirs
☐ Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit	Ei	□ Produits textiles et habillement
☐ Construire un argumentaire de vente	E	□ Produits de lingerie
☐ Apporter une expertise technique		☐ Lunetterie / optique
11 1 1		☐ Produits de maroquinerie
		☐ Matériel médical
		☐ Matériel paramédical
		□ Parapharmacie
		☐ Produits d'hygiène et de parfumerie
		☐ Beauté et cosmétiques
		☐ Produits de puériculture
		☐ Gemmologie
		☐ Caractéristiques des bijoux
		☐ Caractéristiques des chaussures
		☐ Caractéristiques des verres optiques

ompétences spécifiques					
Savoir-fai	re				Savoirs
				Cara	actéristiques des tissus et matières textiles
				Cara	actéristiques des parfums
				Cara	actéristiques des cuirs et peaux
				Cara	actéristiques des visages et des peaux
					es de morphologie
				Туре	es de maille en bijouterie
océder aux essayages de vêtements, d'accessoires et donner un	avis professionnel sur le bien-aller	Sr			
endre les mesures des clients ou effectuer un marquage pour des	retouches de vêtements	Ci			
aquiller des clients pour des essais, des lancements de nouveaux	produits	As		Tech	nniques de maquillage
tervenir sur des montres, chronomètres, réveils		R			
ssurer un service après-vente		R			
oposer un service complémentaire à la vente		Es			
uivre l'état des stocks		С			tion des stocks et des approvisionnements
éfinir des besoins en approvisionnement		С		Logi	ciels de gestion de stocks
éparer les commandes		Cr			
oordonner l'activité d'une équipe		Es			
éaliser le comptage des fonds de caisses		С		Règ	les de tenue de caisse
nvironnements de travail					
Structures	Secteurs				Conditions
outique, commerce de détail					
outique de luxe					
rand magasin					
rande Surface Spécialisée -GSS-					
arché, foire exposition					
transition of the contraction of	Savoir-fail coéder aux essayages de vêtements, d'accessoires et donner un a cendre les mesures des clients ou effectuer un marquage pour des requiller des clients pour des essais, des lancements de nouveaux revenir sur des montres, chronomètres, réveils surer un service après-vente roposer un service complémentaire à la vente rivre l'état des stocks finir des besoins en approvisionnement réparer les commandes rordonner l'activité d'une équipe aliser le comptage des fonds de caisses revironnements de travail Structures utique, commerce de détail utique, commerce de détail utique de luxe and magasin ande Surface Spécialisée -GSS-	Savoir-faire Sa	Savoir-failre Savoir-failre Scéder aux essayages de vêtements, d'accessoires et donner un avis professionnel sur le bien-aller Sr andre les mesures des clients ou effectuer un marquage pour des retouches de vêtements Ci rquiller des clients pour des essais, des lancements de nouveaux produits As servenir sur des montres, chronomètres, réveils R surer un service après-vente R supposer un service complémentaire à la vente Es ivre l'état des stocks C cfinir des besoins en approvisionnement C caparer les commandes Cr ordonner l'activité d'une équipe Es aliser le comptage des fonds de caisses C c virionnements de travail Structures Secteurs Utique, commerce de détail utique de luxe and magasin ande Surface Spécialisée -GSS-	Savoir-faire Concept	Savoir-faire Car

Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1501 - Animation de vente
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1505 - Personnel de caisse
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	B1301 - Décoration d'espaces de vente et d'exposition
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1201 - Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion
■ Toutes les appellations	— Fripier / Fripière
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1213 - Vente en gros de matériel et équipement
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1301 - Management de magasin de détail
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires
■ Toutes les appellations	Toutes les appellations
D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne	J1405 - Optique - lunetterie
 Vendeur / Vendeuse en optique lunetterie 	Monteur-vendeur lunetier / Monteuse-vendeuse lunetière
	Monteur-vendeur opticien / Monteuse-vendeuse opticienne