Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Vendeuse / Vendeur

Autres appellations :

◊ Vendeuse / Vendeur en alimentation
◊ Vendeuse / Vendeur en animalerie
◊ Vendeuse / Vendeur en antiquités
◊ Vendeuse / Vendeur en articles de sport et loisirs
◊ Vendeuse / Vendeur en décoration et équipement du foyer
◊ Vendeuse / Vendeur de produits frais en gros

Correspondance code ROME :

◊ D1106 - D1107 - D1201 - D1210 - D1211 - D1212

Savoirs

◊ Argumentation commerciale
◊ Utilisation de logiciels de gestion de stocks
◊ Techniques de vente
◊ Typologie du client
◊ Procédures d'encaissement
◊ Gestes et postures de manutention
◊ Règles de gestion de stocks
◊ Principes de la relation client

Compétences professionnelles

◊ Accueillir le client
◊ Identifier ses besoins
◊ Conseiller sur les produits et services
◊ Effectuer les opérations d'encaissement
◊ Renseigner le client sur les services complémentaires à la vente (remise, livraison, crédit gratuit, carte de fidélité, ...)
◊ Préparer la mise en rayon des produits, des articles (étiquetage, antivol, balisage, ...) et les installer en magasin ou sur un stand
◊ Effectuer le rangement et l'approvisionnement des rayons, de la réserve (réassort, retrait des produits défectueux, ...)
◊ Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes
◊ Réceptionner les marchandises, les produits et contrôler la conformité de la livraison

Prérequis

◊ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

◊ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

◊ Cheffe / Chef de rayon
◊ Cheffe / Chef de secteur
◊ Responsable de la force de vente

Notes :

© Centre de compétences et des métiers