

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 opérationnelles / Savoir-faire

- ◇ 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 :
