

Vente habillement et accessoires de la personne

Domaine : Commerce non alimentaire

Appellations

- Vendeur en prêt-à-porter homme
- Vendeur en parfumerie
- Vendeur en orfèvrerie/joaillerie
- Vendeur en hygiène de la personne
- Vendeur en bijoux fantaisie
- Vendeur en articles de mercerie
- Vendeur en maroquinerie
- Vendeur en prêt-à-porter femme
- Vendeur en bijouterie
- Vendeur en prêt-à-porter
- Vendeur en prêt-à-porter enfant
- Vendeur en cosmétiques et parfumerie
- Vendeur en prêt-à-porter de luxe
- Vendeur en matériel médical, paramédical
- Vendeur en lingerie
- Vendeur en parapharmacie
- Vendeur en articles de chapellerie
- Vendeur en articles de puériculture
- Vendeur en horlogerie
- Vendeur en chaussures
- Vendeur en optique lunetterie
- Vendeur en cosmétiques

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible sans diplôme particulier. Cependant, une expérience professionnelle dans le secteur de la vente peut être demandée. Il est accessible également avec un Certificat de Maîtrise Professionnelle-CMP-/Certificat d'Aptitude Professionnelle-CAP- à Brevet de Technicien Supérieur-BTS- dans les secteurs de la vente et du commerce. Des formations spécifiques (esthétique, couture, ...) peuvent être demandées.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins spécialisés (parfumerie, prêt-à-porter, ...), petite et grande surface en contact avec les clients et en relation avec divers interlocuteurs (chefs de rayon, responsables de magasin, ...). L'activité peut varier selon la taille de la structure et le type de produit (parfums, vêtements, bijoux, ...). L'activité peut impliquer une station debout prolongée. Elle peut s'exercer en horaires fractionnés, les weekends, jours fériés et être soumise à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes, ...).

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Accueillir le client et identifier ses besoins et attentes Effectuer l'encaissement de la vente Présenter les articles au client et le conseiller dans son choix (essayage, ...) Réceptionner les marchandises et procéder au rangement des articles en magasin (étiquetage, antivol, retrait des produits défectueux, ...)

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Modalités d'accueil de la clientèle Techniques de vente Techniques d'encaissement

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Bijouterie/joaillerie Chaussure Coordonner l'activité d'une équipe Effectuer des retouches sur des vêtements selon la demande des clients Effectuer les opérations de service après-vente (échange, retour fournisseur, remboursement, ...) Habillement Lingerie Lunetterie/optique Maroquinerie Matériel médical, paramédical Mercerie/Laine/Tissus Parapharmacie Parfumerie/cosmétiques Procéder aux opérations d'entretien et maintenance de premier niveau d'articles de bijouterie (nettoyage, réparation de fermoir, changement de pile, ...) Puériculture Réaliser des opérations de maquillage sur des clients lors de campagnes publicitaires (lancement de nouveaux produits, promotions, ...) Réaliser ou participer à la décoration des vitrines ou présentation des articles dans l'espace de vente Suivre l'état des stocks, identifier les besoins en approvisionnement et établir les commandes Vérifier le fonds de caisse à la prise de poste et effectuer le comptage à la fermeture de la caisse