

D1214

VENTE EN HABILLEMENT ET ACCESSOIRES DE LA PERSONNE

Autres emplois décrits

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

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

Ce 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.

Compétences

Savoir-faire

Relation client

Accueillir, orienter, informer une personne



Apporter une assistance technique

Développement commercial	Vendre ou louer des produits ou des services
	Présenter et valoriser un produit ou un service
	Organiser, aménager un espace de vente
	Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
	Assurer un service après-vente
	Développer et fidéliser la relation client
	Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
Production, Fabrication	Prendre les mensurations d'un client
Maintenance, Réparation	Entretien, nettoyer un espace, un lieu, un local
Qualité	Vérifier la symétrie et le bien-aller du vêtement sur mannequin ou lors de l'essayage
Gestion des stocks	Contrôler l'état des stocks
	Définir des besoins en approvisionnement
	Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
Logistique	Organiser le traitement des commandes
Gestion administrative	Gérer une caisse
	Procéder à l'encaissement
Management	Animer, coordonner une équipe
Savoir-être professionnels	Travailler en équipe
	Faire preuve de rigueur et de précision
	Faire preuve de curiosité
	Avoir le sens du service

Savoirs

<p>Domaines d'expertise</p>	<p>Argumentation commerciale</p> <p>Caractéristiques des visages et des peaux</p> <p>Gestes et postures de manutention</p> <p>Gestion commerciale, relation clients</p> <p>Lunetterie / optique</p> <p>Management de proximité</p> <p>Parapharmacie</p> <p>Gemmologie</p> <p>Logiciel de gestion de stocks</p> <p>Typologie du client</p>
<p>Normes et procédés</p>	<p>Marketing après-vente</p> <p>Procédures d'encaissement</p>
<p>Produits, outils et matières</p>	<p>Caractéristiques des articles de lingerie/balnéaire/corseterie</p> <p>Caractéristiques des parfums</p> <p>Montres (pile, bracelet, ...)</p> <p>Produits d'hygiène et de parfumerie</p> <p>Produits de puériculture</p> <p>Types de maille en bijouterie</p> <p>Caractéristiques des articles de maroquinerie</p> <p>Caractéristiques des chaussures</p> <p>Caractéristiques des tissus et matières textiles</p> <p>Produits textiles et habillement</p> <p>Caractéristiques des mécanismes horlogers</p> <p>Utilisation d'appareil optique</p> <p>Utilisation d'outillages manuels</p> <p>Caractéristiques des cuirs et peaux</p> <p>Caractéristiques des verres optiques</p> <p>Caractéristiques des bijoux</p>
<p>Techniques professionnelles</p>	<p>Techniques de maquillage</p> <p>Techniques de mise en rayon</p> <p>Techniques de vente</p>

Contextes de travail

	<p>Conditions de travail et risques professionnels</p>	<p>Station debout prolongée</p>
	<p>Horaires et durée du travail</p>	<p>Travail le week-end</p>

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
-