

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18121**

### Intitulé

Employé de vente polyvalent en magasin

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CAFA formations	Directeur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**IV (Nomenclature de 1969)**

**4 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

« **L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin** » assure au quotidien les différentes fonctions suivantes:

- Réassortiment des rayons,
- Passation de commandes,
- Étiquetage et balisage rayon,
  - Facing,
  - Construction d'une tête de gondole,
  - Techniques de merchandising,
  - Nettoyage et entretien des rayonnages,
- Animation commerciale, mais également mise en place d'animations en relation avec des fournisseurs,
- Vente et conseils auprès de la clientèle, (dans le cas de "rayons traditionnel alimentaire", service à la coupe de charcuterie, poissons, viandes, fromages..),
- Encaissement des produits en caisse.

« **L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin** » est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin. Dans la place stratégique qu'il occupe, il est un maillon indispensable dans la fidélisation de la clientèle d'un magasin. Par sa présence régulière sur la surface de vente, il rassure et fidélise la clientèle et développe l'activité du magasin.

Ce poste peut évoluer à moyen terme vers une fonction d'adjoint de rayon et à terme responsable de rayon ou de secteur, suivant la taille du magasin dans lequel il évolue.

Dans son quotidien, « **L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin** » peut aussi être amené à encadrer un apprenti en lui expliquant les gestes techniques à réaliser sur la surface de vente. Il peut le conseiller dans son approche avec la clientèle.

#### Capacités attestées :

##### Aménager des rayons et des linéaires

###### 1. Aménager des magasins et des rayons

Mise en œuvre de politiques commerciales :

- Il contrôle la conformité de présentations des produits et des services.

Aménagements des rayons et des espaces de vente :

- Il identifie les emplacements des produits à partir des plans de masses, range les produits sur des étales et des rayons.

###### 2. Gestion de produits de rayons

Contrôle de disponibilités des produits sur les points de vente :

- Il contrôle la disponibilité des produits en rayon et dans les magasins et identifie et anticipe les ruptures de produits.

Vérification de l'état des produits et des marchandises :

- Il contrôle le rangement des marchandises et l'état de conservation des marchandises.

Contrôle d'affichages d'informations réglementaires et de prix :

- Il contrôle l'affichage des rayons et réaliser des étiquettes ainsi que le contenu et l'accessibilité des informations pour les consommateurs.

##### Gérer des stocks de marchandises

###### 1. Contrôler des évolutions de stocks

Vérification du stock de marchandises disponibles :

- Il vérifie les stocks théoriques sur les logiciels de gestion du magasin, les mises à jour des stocks en fonction des volumes écoulés.

Anticipation et programmation des ventes des stocks :

- Il évalue le niveau des stocks de marchandises et de produits.

Identification de problèmes d'écoulement de marchandises :

- Il identifie les problèmes d'écoulement des marchandises et recherche les causes possibles de difficultés d'écoulement de certaines marchandises.

Planification et préparation des commandes de produits et de marchandises :

- Il planifie les préparations de commandes auprès des fournisseurs et Identifie les procédures de commandes auprès des

fournisseurs ou des centrales.

## **2. Rangement et entreposage de marchandises**

Rangements des stocks dans les réserves :

- Il réalise le rangement des stocks et des réserves de marchandises et adapte les rangements à des types de marchandises et de produits.

Réalisation d'inventaires des rayons et des magasins :

- Il réalise des inventaires de marchandises et identifie les écarts entre stocks théoriques et stocks réels.

## **Accueillir, conseiller et orienter des clients**

### **1. Accueillir et orienter les clients**

Accueil de clients :

- Il accueille des clients dans des magasins et les oriente dans des rayons et des points de vente.

Orientation de clients dans des points de vente :

- Il analyse des types de produits recherchés par des clients.

Recherches de disponibilités de produits et de marchandises :

- Il recherche des produits non présentés en rayons pour des clients et des conditions d'obtention de produits auprès de centrales ou de fournisseurs

### **2. Conseiller des clients et des consommateurs**

Analyse de demandes et de besoins des clients :

- Il analyse les besoins des clients pour les conseiller sur des achats de produits ou de marchandises.

Sélection de produits adaptés et conseil sur des choix de produits :

- Il sélectionne des produits adaptés et les présenter aux clients et compare des produits disponibles susceptibles de convenir aux clients.

## **Développer les activités et les résultats d'un magasin et/ou d'un rayon**

### **1. Analyser des résultats économiques et commerciaux de rayons**

Analyse de tableaux de bords :

- Il analyse des tableaux de bords et contrôler les résultats économiques et commerciaux des rayons.

Contrôle du chiffre d'affaires et des marges réalisés :

- Il contrôle l'atteinte des objectifs de vente et identifie les variations de résultats des rayons.

Contrôle de rentabilité des produits :

- Il évalue l'impact lors de promotions spécifiques sur le chiffre d'affaires et analyse les ventes de produits déterminés.

### **2. Rechercher des axes d'améliorations de résultats commerciaux**

Études de résultats et de tendances liées aux activités des rayons :

- Il analyse les résultats à court et moyen terme des rayons et des magasins et identifie les tendances sur les ventes de produits et de marchandises.

Proposition d'opérations promotionnelles :

- Il identifie le besoin d'écoulement de certaines marchandises et propose de mettre en place des opérations promotionnelles.

Propositions de référencements de produits :

- Il recense des demandes de clients sur des produits spécifiques et proposer de nouveaux référencements.

Mise en place d'animations et d'opérations promotionnelles :

- Il met en place des animations et des opérations promotionnelles en magasin et relaye des animations au sein de rayons de magasin en fonction des promotions proposées.

## **Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat**

Le « *vendeur polyvalent en magasin* » est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin. Dans la place stratégique qu'il occupe, il est un maillon indispensable dans la fidélisation de la clientèle d'un magasin. Par sa présence régulière sur la surface de vente, il rassure et fidélise la clientèle et développe l'activité du magasin.

Ce poste peut évoluer à moyen terme vers une fonction d'adjoint de rayon et à terme responsable de rayon ou de secteur, suivant la taille du magasin dans lequel il évolue. Dans son quotidien, le « vendeur polyvalent en magasin » peut aussi être amené à encadrer un apprenti en lui expliquant les gestes techniques à réaliser sur la surface de vente. Il peut le conseiller dans son approche avec la clientèle.

L'employé de vente polyvalent en magasin travaille dans tous types de points de vente :

- grandes et moyennes surfaces; (supermarchés, hypermarchés,...)

- grands magasins

- boutiques ;

- magasins traditionnels

- vendeur(se)

- vendeur(se)-conseil

- vendeur(se) technique

- conseiller de vente

- employé de commerce,

- employé(e) de vente

- employé libre service

- employé commercial,

- assistant de vente
- animateur commercial
- préparateur vente à emporter

**Codes des fiches ROME les plus proches :**

D1401 : Assistanat commercial

D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

**Modalités d'accès à cette certification**

**Descriptif des composantes de la certification :**

**1 - Mise en situation professionnelle : Aménagement d'un rayon ou d'un linéaire de magasin.**

A partir d'une présentation d'un point de vente, de la politique commerciale et d'un plan de masse de rayon, le candidat doit réaliser un aménagement d'un rayon / d'un linéaire dans un point de vente.

**2 - Etudes de cas : Principes de gestion des stocks d'un point de vente, d'un rayon ou d'un linéaire**

Epreuve en temps limité présentant différents cas et proposant des réponses à adopter concernant des stratégies de gestion de stocks en fonction d'objectifs précisés et justifiés

**3 - Mise en situation professionnel avec un référent évaluateur**

Accueillir, orienter et conseiller des clients avec une attitude commerciale et dans une recherche de satisfaction totale du client

**4 - Epreuve écrite : Analyse de tableaux de bords de ventes d'un point de vente, d'un rayon ou d'un linéaire.**

Epreuve en temps limité avec remise de tableaux de bords accompagnés d'éléments contextuels.

Le candidat doit les analyser, présenter des conclusions et proposer des actions spécifiques afin d'améliorer certains résultats économiques ou commerciaux constatés.

**Validité des composantes acquises : 5 an(s)**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur de CAFA Formations - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur de CAFA Formations - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations
En contrat de professionnalisation	X	6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur de CAFA Formations - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

Par candidature individuelle	X	6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur de CAFA Formations - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs - Le Directeur de CAFA Formations - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 20 janvier 2014 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Employé de vente polyvalent en magasin" avec effet au 01 décembre 2009, jusqu'au 30 janvier 2019.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

Arrêté du 17 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 21 décembre 2018, jusqu'au 21 décembre 2023.

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

20 à 30 titulaires par an

##### Autres sources d'information :

##### Lieu(x) de certification :

CAFA formations : Aquitaine Limousin Poitou-Charentes - Gironde ( 33) [Bordeaux]

CAFA Formations

89 & 108, Quai des Chartrons - 33 000 Bordeaux

##### Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

CAFA Formations

89 & 108, Quai des Chartrons - 33 000 Bordeaux

##### Historique de la certification :