

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1885**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

TP : Titre professionnel Vendeur(se) spécialisé(e) en magasin

Nouvel intitulé : Vendeur(se)-conseil en magasin

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'Emploi Modalités d'élaboration de références : CPC Commerce et distribution	Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, Directeur départemental du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle

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

Le (la) vendeur (se) spécialisé(e) en magasin assure la vente de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels accueillis sur son lieu de vente. Il (elle) veille à l'approvisionnement et à la présentation des produits dans les linéaires et traite les demandes des clients en les informant sur les caractéristiques techniques des produits et en les guidant dans leur choix. A cet effet, il (elle) donne des conseils d'utilisation, fait des démonstrations et suggère l'achat de produits ou services complémentaires. Dans certains cas, afin d'assurer la vente, il (elle) peut proposer des produits de financement ou des solutions de paiement adaptés.

Il (elle) réalise la présentation des marchandises dans le rayon conformément aux règles d'implantation du magasin et met en valeur les promotions et les nouveautés.

Il (elle) tient informé le responsable du rayon de l'évolution du marché à partir des renseignements recueillis auprès des fournisseurs, des clients et de la concurrence. Par son activité il (elle) contribue aux résultats du point de vente en réalisant les objectifs de vente et de marge commerciale fixés par sa hiérarchie

Le (la) vendeur (se) spécialisé(e) en magasin travaille généralement au sein d'une équipe de vendeurs. Une part de la rémunération mensuelle peut varier en fonction des ventes réalisées.

Le contact permanent avec la clientèle lui impose de soigner sa présentation et sa tenue. Il (elle) peut travailler en fin de semaine et certains jours fériés.

L'emploi est sédentaire et s'exerce fréquemment en horaires postés, qui peuvent alterner, en matinée ou en soirée. Il suppose des ports de charges dans certains magasins.

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

1. Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de services

Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale.

Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image.

Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur.

2. Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

Assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantation.

Réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés.

Surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence.

Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente.

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

Le (la) vendeur (se) spécialisé (e) en magasin exerce son métier dans tous types de points de vente (grandes, moyennes et petites surfaces) commercialisant des produits nécessitant une vente-conseil en face à face, parallèlement, dans certains cas, à la vente en libre service. Les articles vendus sont très généralement des produits non alimentaires.

Types d'emplois accessibles : Vendeur (se) en accessoires d'habillement - Vendeur (se) en confection - Vendeur (se) en prêt-à-porter -

Vendeur (se) en chaussures et maroquinerie de luxe - Vendeur (se) en horlogerie-bijouterie - Vendeur (se) en parfumerie et cosmétique - Vendeur (se) en librairie - Vendeur (se) en bricolage - Vendeur (se) en matériaux de construction - Vendeur (se) en jardinerie - Vendeur (se) en ameublement - Vendeur (se) en arts de la table - Vendeur (se) en appareils ménagers(blanc) - Vendeur (se) en hifi, tv, son (brun). Vendeur (se) en micro-informatique - Vendeur (se) en appareils de téléphonie mobile - Vendeur (se) en articles de sport, cycles - Vendeur (se) en accessoires, équipement automobile.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1212 : Vente en décoration et équipement du foyer

D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

D1211 : Vente en articles de sport et loisirs

Réglementation d'activités :

Néant.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
En contrat de professionnalisation	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

	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 :

Articles L.335-5 et suivants et R.338-1 et suivants du code de l'éducation.

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

Arrêté du 19/02/2004, JO du 03/03/2004. Arrêté de prolongation du 25/01/2007, JO du 08/02/2007.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

Lieu(x) de certification :

Centres agréés. Centres AFPA.

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

Centres agréés. Centres AFPA.

Historique de la certification :

Certification suivante : Vendeur(se)-conseil en magasin