



Les métiers du textile

COMMERCIAL

Vendeur Boutique

(H/F)



*Doté d'un bon relationnel et d'une aisance naturelle à l'oral, le **vendeur** n'a pas pour seul objectif d'effectuer des transactions, il doit avant tout réussir à créer un véritable contact avec le client.*

À la loupe !

MISSIONS

Le **vendeur boutique** 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. Il peut proposer des services complémentaires à la vente (retouches, cartes de fidélité, ...). Il peut également coordonner une équipe.

AU QUOTIDIEN

A quoi ressemblent les journées d'un vendeur boutique ?

Ce métier s'exerce au sein de magasins indépendants, magasins spécialisés, grands magasins, et même magasins en ligne. Le vendeur boutique est en contact avec les clients et en relation avec les chefs de rayon et responsables de magasin.

Ce métier peut s'exercer en horaires fractionnés, les fins de semaine et jours fériés. L'emploi du temps peut être soumis à des variations saisonnières (fêtes de fin d'année, soldes...). En présentiel, l'activité implique la station debout prolongée.

ON L'APPELLE AUSSI ...

➤ Vendeur conseil



QUELLES FORMATIONS POUR QUELS DIPLÔMES ?

Ce métier est accessible directement à partir de formations de niveau **CAP**, **BEP**, à dominante commerciale suivies d'une formation au produit dispensée par l'entreprise.

L'accès indirect est également possible à partir de formations de niveau **CAP**, **BEP**, dans des domaines annexes au produit (industrie de l'habillement, industrie de la chaussure...), complétées par des aptitudes à la vente.

Ces compétences peuvent être acquises par la voie de la formation **initiale** ou **continue**.

QUELLES COMPÉTENCES ?

Récapitulatif des savoir-faire et savoir-être essentiels avant de se lancer...

Il est capable de

- ... Aménager un espace de vente
- ... Collecter, réceptionner, entreposer des produits
- ... Mettre en œuvre des actions commerciales et promotionnelles
- ... Vendre des produits ou des services

Il sait aussi

- ... Adapter le style et le contenu de la communication à ses interlocuteurs et à la situation
- ... Faire preuve de réactivité, adapter son comportement à des situations évolutives
- ... Prendre en charge son activité en toute autonomie
- ... Savoir être force de proposition, démontrer son esprit d'initiative et sa curiosité