

## D1214

## VENDEUR / VENDEUSE EN PRÊT-À-PORTER

## 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 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 aux équipes

---

## 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

---

## Maintenance, Réparation

**Entretenir, 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 et comptable

Gérer une caisse

**Procéder à l'encaissement**

---

## Management

Animer, coordonner une équipe

---

## Production, Fabrication

Prendre les mensurations d'un client

---

## Savoir-être professionnels

Travailler en équipe

Faire preuve de rigueur et de précision

Faire preuve de curiosité



Avoir le sens du service

---

# Savoirs

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

## Contextes de travail

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

## Secteurs d'activité

- 
- Commerce et distribution
-