D1211
VENDEUR / VENDEUSE D'ARTICLES DE SPORT ET LOISIRS

Autres emplois décrits

- Skiman / Skiwoman
- Vendeur / Vendeuse en articles de sport
- Vendeur / Vendeuse en cycles
- Vendeur / Vendeuse en équipement de sport
- Vendeur / Vendeuse en instruments et accessoires de musique
- Vendeur / Vendeuse en jeux électroniques
- Vendeur / Vendeuse en jeux vidéo
- Vendeur / Vendeuse en ski
- Vendeur armurier / Vendeuse armurière

Définition

Le vendeur d'articles de sport et loisirs optimise l'expérience client en proposant des solutions sportives et de loisir adaptées, grâce à une expertise produit solide.

- Conseille les clients sur les produits les mieux adaptés à leurs besoins sportifs et de loisirs
- Vend des articles de sport, des équipements et des vêtements adaptés à diverses activités sportives
- Traite les transactions de vente et gère la caisse
- Réalise la vente d'articles et d'accessoires destinés à des activités sportives ou de loisirs auprès d'une clientèle de particuliers
- Peut organiser des événements ou des démonstrations pour promouvoir les produits du magasin

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 dans les secteurs de la vente, du commerce et de la distribution.

Certifications et diplômes :

- Vendeur conseiller sport

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Recueillir et analyser les besoins client
- Conseiller les clients sur le choix de matériel sportif ou d'équipements de loisirs
- Répondre aux attentes d'un client
- Informer sur les promotions, nouveautés et services proposés
- Vendre des articles de sports et de loisirs
- Mettre en valeur les produits en vitrine et en magasin
- Créer des promotions pour stimuler les ventes
- Participer aux opérations de merchandising et d'animation du point de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser les réglages ou la maintenance de premier niveau d'équipements de sport
- Réaliser les réglages ou la maintenance de premier niveau d'instruments de musique
- Assurer la propreté et l'ordre dans l'espace de vente
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Réapprovisionner les rayons et veiller à la bonne présentation des articles

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Développer et fidéliser la relation client
- Evaluer la satisfaction client et ajuster les services
- Négocier avec les fournisseurs pour optimiser les coûts et la qualité des produits
- Surveiller et ajuster les prix en fonction de la concurrence et de la demande
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Vendre ou louer des instruments de musique
- Assurer un service après-vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Participer à un inventaire
- Réaliser l'étiquetage de produits
- Réaliser la mise en rayon
- Contrôler la qualité et la conformité d'un produit

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Assurer la gestion administrative d'une activité
- Gérer des réclamations et litiges

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques Transition numérique
- Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE) Transition écologique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir le sens du service
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestes et postures de manutention
- Caractéristiques techniques des produits

Normes et procédés

- Procédures d'encaissement
- Règles de tenue de caisse
- Réglementation sur les armes
- Application de la règlementation en vigueur

Produits, outils et matières

- Produits sport et loisirs
- Caractéristiques des instruments de musique
- Utilisation de logiciels de gestion de point de vente Transition numérique
- Utilisation d'outillage manuel
- Caractéristiques des armes

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Techniques professionnelles

- Techniques de vente
- Techniques de mise en rayon
- Gestion des inventaires
- Gestion des commandes et des stocks
- Techniques de merchandising
- Gestion des feedbacks clients
- Techniques de prospection, négociation, vente
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés
- Travail saisonnier

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Commerce de proximité

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Sport, animation et loisir

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail