# D1212
# VENDEUR / VENDEUSE EN ÉQUIPEMENT DE LA MAISON

## Autres emplois décrits

- Droguiste
- Quincaillier / Quincaillière
- Vendeur / Vendeuse de salles de bains
- Vendeur / Vendeuse de verre à la coupe
- Vendeur / Vendeuse en aménagement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité
- Vendeur / Vendeuse en articles de bazar
- Vendeur / Vendeuse en articles de décoration
- Vendeur / Vendeuse en arts de la table
- Vendeur / Vendeuse en bricolage
- Vendeur / Vendeuse en carrelage
- Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation
- Vendeur / Vendeuse en droguerie
- Vendeur / Vendeuse en électroménager
- Vendeur / Vendeuse en équipement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en image et son
- Vendeur / Vendeuse en informatique
- Vendeur / Vendeuse en linge de maison
- Vendeur / Vendeuse en literie
- Vendeur / Vendeuse en luminaires
- Vendeur / Vendeuse en matériaux de construction
- Vendeur / Vendeuse en menuiserie
- Vendeur / Vendeuse en meubles
- Vendeur / Vendeuse en motoculture de plaisance
- Vendeur / Vendeuse en outillage
- Vendeur / Vendeuse en petit électroménager
- Vendeur / Vendeuse en plomberie sanitaire
- Vendeur / Vendeuse en produits blancs
- Vendeur / Vendeuse en produits bruns
- Vendeur / Vendeuse en produits multimédia
- Vendeur / Vendeuse en quincaillerie
- Vendeur / Vendeuse en revêtement de mur, sol
- Vendeur / Vendeuse en téléphonie
- Vendeur / Vendeuse en tissus

## Définition

Le vendeur en équipement de la maison, expert en aménagement intérieur et confort domestique, guide et conseille sa clientèle pour optimiser leur espace de vie.

- Conseille les clients sur les produits les mieux adaptés à leurs besoins et à leur budget
- Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer
- Assure une présentation attractive des produits en magasin pour maximiser l'intérêt des clients
- Peut effectuer des opérations de service après-vente
- Peut coordonner une équipe

## Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 dans les secteurs de la vente et du commerce.
Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans les mêmes secteurs sans diplôme particulier.

**Certifications et diplômes :**

- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS management commercial opérationnel
- Gérer la relation client dans une entreprise digitale

# Compétences

## Savoir-faire

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Informer, renseigner une personne sur les articles en vente
- Identifier, traiter une demande client
- Conseiller les clients sur les produits les plus adaptés
- Proposer des alternatives en cas de produits indisponibles
- Réassortir les rayons et veiller à la bonne présentation du magasin
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Développer et fidéliser la relation client
- Organiser, aménager un espace de vente

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Définir des besoins en approvisionnement
- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Réaliser l'étiquetage de produits
- Réaliser la mise en rayon

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Assurer un service après-vente
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Atteindre les objectifs de vente individuels et collectifs

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Dresser un inventaire des produits ou matériaux disponibles en réserve
- Découper, tailler des matières premières

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

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer la gestion administrative et financière d'une activité
- Etablir un contrat de vente
- Gérer les retours de marchandises

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser les outils numériques — Transition numérique

## Savoir-être professionnels

- Avoir le sens du service
- Avoir l'esprit d'équipe
- Faire preuve de rigueur et de précision

## Savoirs

### Domaines d'expertise

- Aménagement d'espaces intérieurs
- Aménagement d'espaces extérieurs
- Argumentation commerciale
- Décoration d'intérieur
- Gestes et postures de manutention
- Mise à jour des connaissances en mécanique
- Arts de la table
- Chiffrage et calcul de coût
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Logiciels de conception ou dessin assisté par ordinateur (CAO/DAO) — Transition numérique

### Normes et procédés

- Procédures d'encaissement
- Calcul de métrage
- Calcul dimensionnel (surface, volume, ...)

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

### Produits, outils et matières

- Ameublement (salons, chambres, ...)
- Articles d'électricité
- Produits d'équipement électroménager
- Produits d'outillage
- Produits de téléphonie — Transition numérique
- Produits image et son
- Quincaillerie
- Equipement informatique — Transition numérique
- Equipements d'isolation
- Equipements de chauffage
- Equipements de climatisation
- Utilisation d'outillage manuel
- Utilisation d'outils de découpe
- Caractéristiques des revêtements de sols
- Caractéristiques des revêtements muraux
- Linge de maison
- Matériaux de construction

### Techniques professionnelles

- Techniques de mise en rayon
- Techniques de vente
- Gestion des inventaires
- Techniques de base en plomberie
- Techniques de découpe de matériaux

# Contextes de travail

## Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Port et manipulation de charges lourdes ou encombrantes

## Horaires et durée du travail

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

## Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers

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

### Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

### Types de structures

- Commerce de proximité

## Secteurs d'activité

- Commerce et distribution

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