D1214
VENDEUR / VENDEUSE EN PRÊT-À-PORTER

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse d'articles de seconde main
- Vendeur / Vendeuse en lingerie
- 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

Le vendeur en prêt-à-porter, un professionnel de la mode et du conseil client.

- Accueille et conseille les clients sur les produits et les tendances de mode
- Présente et met en valeur les articles en magasin pour stimuler les ventes
- Gère les stocks et l'approvisionnement des produits en boutique
- Peut proposer des services complémentaires à la vente (retouches, cartes de fidélité, etc.)
- Participe à l'organisation d'événements promotionnels en magasin
- 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 sans diplôme, mais avec une expérience professionnelle dans ce secteur.

Certifications et diplômes :

- Gérer la relation client dans une entreprise digitale

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Identifier, traiter une demande client
- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Conseiller les clients sur les produits les plus adaptés
- Proposer des alternatives en cas de produits indisponibles
- Gérer les cabines d'essayage et accompagner les clients pendant les essayages
- Atteindre les objectifs de vente individuels et collectifs
- Réassortir les rayons et veiller à la bonne présentation du magasin
- Développer et fidéliser la relation client
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Organiser, aménager un espace de vente

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Dresser un inventaire des produits ou matériaux disponibles en réserve
- Définir des besoins en approvisionnement

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Surveiller les tendances du marché de la mode

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
- Vérifier les dimensions et la symétrie du vêtement
- Prendre les mensurations d'un client
- Désactiver l'antivol d'un article

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

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer les retours de marchandises
- Gérer des réclamations et litiges

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Maintenir un environnement de travail propre et organisé
- Respecter les règles de Qualité, Hygiène, Sécurité, Santé et Environnement (QHSSE) Transition écologique

Savoir-être professionnels

- Avoir l'esprit d'équipe
- Avoir le sens du service
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Faire preuve de réactivité

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestes et postures de manutention
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Analyse des besoins des clients

Normes et procédés

- Procédures d'encaissement

Produits, outils et matières

- Caractéristiques des tissus et matières textiles
- Produits textiles et habillement

Techniques professionnelles

- Techniques de mise en rayon
- Techniques de vente
- Gestion des inventaires

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

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public
- Station debout prolongée

Horaires et durée du travail

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

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

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