D1246
VENDEUR / VENDEUSE EN ACCESSOIRES DE LA PERSONNE

Autres emplois décrits

- Commerçant de chaussures / Commerçante de chaussures
- Commerçant en maroquinerie / Commerçante en maroquinerie
- Vendeur / Vendeuse en articles de chapellerie
- Vendeur / Vendeuse en articles de mercerie
- Vendeur / Vendeuse en articles érotiques
- Vendeur / Vendeuse en bijouterie
- Vendeur / Vendeuse en bijoux fantaisie
- Vendeur / Vendeuse en chaussures
- Vendeur / Vendeuse en horlogerie
- Vendeur / Vendeuse en hygiène de la personne
- Vendeur / Vendeuse en maroquinerie
- Vendeur / Vendeuse en orfèvrerie et joaillerie
- Vendeur en bonneterie / Vendeuse en bonneterie

Définition

Le vendeur en accessoires de la personne, expert en articles de mode et de confort, guide et conseille sa clientèle avec passion et expertise.

- Accueille et conseille les clients sur les produits les mieux adaptés à leurs besoins et envies
- Présente et met en valeur les articles, en expliquant les caractéristiques et avantages de chaque produit
- Gère les transactions de vente, en s'assurant de la satisfaction du client à chaque étape
- Participe à la gestion des stocks et à l'organisation des promotions et événements spéciaux

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP jusqu'au Bac dans le domaine du commerce ou de la vente.

Certifications et diplômes :

- BTS management commercial opérationnel
- CQP vendeur conseil magasin
- Bac techno sciences et technologies du management et de la gestion mercatique (marketing)
- Vendeur (se) -conseil en magasin [Polynésie Française]
- Vendeur conseil omnicanal

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Conseiller sur le choix des accessoires adaptés (mode, bijoux, maroquinerie, etc.)
- Informer sur les promotions, nouveautés et services proposés
- Fidéliser la clientèle en proposant des offres et un accompagnement personnalisé
- Mettre en valeur les produits en vitrine et en magasin
- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit
- Organiser, aménager un espace de vente
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Participer aux opérations de merchandising et d'animation du point de vente

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réapprovisionner les rayons et veiller à la bonne présentation des articles
- Assurer la propreté et l'ordre dans l'espace de vente

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer une connaissance approfondie des produits (matières, styles, tendances)

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Développer et fidéliser la relation client
- Réaliser une animation commerciale

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Gérer les retours de marchandises

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

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser la mise en rayon
- Désactiver l'antivol d'un article

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Techniques de présentation

Techniques professionnelles

- Techniques de vente
- Techniques de merchandising
- Techniques de gestion des réclamations clients
- Gestion des feedbacks clients
- Techniques de négociation commerciale
- Techniques de gestion du stress
- Techniques de prospection, négociation, vente
- Techniques de communication orales, écrites et numériques — Transition numérique
- Techniques de mise en rayon
- Gestion des inventaires

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 selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

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

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