

# 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 et 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.

#### Certifications et diplômes :

- CQP vendeur conseil en maroquinerie

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Vendre ou louer des produits ou des services
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Organiser, aménager un espace de vente
- Développer et fidéliser la relation client

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Entretenir, nettoyer un espace, un lieu, un local
- Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Procéder à l'encaissement

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Apporter une assistance technique aux équipes
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Assurer un service après-vente
- Adapter une stratégie de vente à une cible ou un produit

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Vérifier la symétrie et le bien-aller du vêtement sur mannequin ou lors de l'essayage
- Assurer le suivi des stocks en temps réel
- Définir des besoins en approvisionnement
- Organiser le traitement des commandes
- Prendre les mensurations d'un client

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer une caisse

## Management, Social, Soins

- Animer, coordonner une équipe

## Savoir-être professionnels

---

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

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

- **Argumentation commerciale**
- Caractéristiques des visages et des peaux
- **Gestes et postures de manutention**
- Gestion des relations clientèle
- Lunetterie / optique
- Management de proximité
- Parapharmacie
- Gemmologie
- Gestion de l'inventaire
- **Analyse des besoins des clients**

Transition numérique

### Normes et procédés

- Marketing après-vente
- **Procédures d'encaissement**

## Produits, outils et matières

- 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'outillage manuel
- Caractéristiques des cuirs et peaux
- Caractéristiques des verres optiques
- Caractéristiques des bijoux

## Techniques professionnelles

- Techniques de maquillage
- **Techniques de mise en rayon**
- **Techniques de vente et de promotion**

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- Station debout prolongée



## Horaires et durée du travail

- Travail les week-ends et jours fériés

# Secteurs d'activité

- Commerce et distribution