

# D1424

## CONSEILLER VENDEUR / CONSEILLÈRE VENDEUSE À DOMICILE

### Autres emplois décrits

- Conseiller vendeur / Conseillère vendeuse en laisser sur place auprès des particuliers

### Définition

Le Conseiller vendeur à domicile promeut et vend des produits ou des services directement chez les clients, lors de démonstrations ou de présentations organisées à domicile.

- Organise des réunions de vente chez les clients pour présenter les produits
- Propose des conseils personnalisés pour répondre aux besoins spécifiques des clients
- Prend des commandes et gère les transactions financières
- Assure le suivi client pour garantir la satisfaction et fidéliser la clientèle
- Peut gérer les retours et les réclamations des clients
- Développe un réseau de clients par le bouche-à-oreille et les recommandations

### Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible sans formation et sans certification obligatoire. Une formation de type Bac Professionnel commerce, ou un Bac + 2 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client peuvent être pertinentes. Une certification professionnelle comme le CQP Vendeur-conseil en magasin peut également être utile.

#### Certifications et diplômes :

- Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)
- CQP vendeur conseil en crémier-fromager
- Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale
- Bac pro technicien conseil vente univers jardinerie
- Bac pro technicien conseil vente en animalerie
- BTS management commercial opérationnel

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Organiser des réunions de vente à domicile
- Conduire des réunions de vente et présenter des produits ou services
- Gérer les retours de produits et les échanges avec les clients
- Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions
- Ecouter les besoins des clients
- Informer sur les conditions de vente

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Effectuer le suivi des commandes, la facturation
- Etablir un rapport de visite et de suivi clientèle
- Gérer les transactions financières de manière sécurisée
- Gérer les réclamations et les retours de produits

#### Management, Social, Soins

- Animer un réseau de vente
- Assurer un rôle de conseil en marketing opérationnel auprès de ses interlocuteurs (mise en place en rayon, qualité des produits...) afin d'optimiser les ventes, en mobilisant ses connaissances et son expérience

#### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Mettre à jour un tableau de suivi client
- Rédiger des catalogues de vente détaillant les objets

## Savoir-faire secondaires

### Développement économique

- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Assurer un service après-vente
- Organiser des réunions d'information produit pour les clients
- Développer des stratégies de marketing pour promouvoir les produits
- Evaluer la satisfaction des clients après achat
- Mettre en place des actions de prospection
- Développer et fidéliser la relation des clients
- Conduire un entretien de vente
- Conclure une vente
- Animer une vente
- Analyser les données de vente pour prévoir les tendances
- Mettre en place des stratégies de vente
- Informer, renseigner une personne sur les articles en vente
- Ecouter activement les besoins spécifiques
- Analyser les retours clients
- Optimiser les itinéraires de visite pour maximiser les ventes

### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Etablir des rapports de vente et d'activité
- Assurer le suivi des chiffres de vente et réaliser le reporting associé
- Planifier des visites à domicile pour des démonstrations
- Etablir un contrat de vente
- Gérer les contrats de vente pour maximiser les profits

### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Utiliser des outils numériques pour la gestion des ventes
- Maintenir une documentation précise et à jour
- Organiser des réunions de vente
- Préparer des présentations professionnelles
- Faire preuve de sens commercial et d'aisance relationnelle

Transition numérique

## Savoir-être professionnels

---

- Faire preuve d'autonomie
- Faire preuve de persévérance
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

# Savoirs

---

## Techniques professionnelles

- Techniques de vente en réunion
- Capacité à conduire des réunions de vente
- Techniques commerciales
- Techniques de présentation de produit
- Techniques de démonstration de produit
- Planification des rendez-vous de vente
- Techniques de négociation tarifaire
- Techniques de vente en laisser sur place
- Techniques de vente en porte à porte
- Techniques de vente individualisée (one to one)

## Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Connaissance des stratégies de prix psychologiques
- Connaissance des tendances de consommation
- Gestion de la relation client à distance
- Logiciel de gestion clients
- Prospection commerciale

Transition numérique

## Normes et procédés

- Techniques de gestion de stock à domicile
- Connaissance des méthodes de paiement
- Utilisation de logiciels de facturation

Transition numérique

# Contextes de travail

---



## Conditions de travail et risques professionnels

- Au domicile d'un particulier
- Déplacements 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

## Lieux et déplacements

- Zone régionale
- 

## Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- 

## Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
  - Travailleur indépendant
- 

## Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels
  - Particuliers employeurs
- 

# Secteurs d'activité

- Commerce et distribution