

Vendeur/euse en magasin

En magasin spécialisé, en grande surface, dans une petite boutique... face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent argumenter et adapter leur discours en fonction des besoins de chacun pour vendre les produits.



Les formations en Auvergne-Rhône-Alpes

[326](#)

formations à venir

Les offres d'emploi aujourd'hui en Auvergne-Rhône-Alpes

- [Vente en alimentation](#)
- [Vente en gros de produits frais](#)
- [Vente de végétaux](#)
- [Vente en articles de sport et ...](#)
- [Vente en décoration et ...](#)
- [Vente en gros de matériel et ...](#)
- [Vente en habillement et ...](#)
- [Animation de vente](#)
- [Mise en rayon libre-service](#)

Pour élargir votre recherche :

[Les métiers du commerce et de la distribution](#)

Rendez-vous sur [Cleor Auvergne-Rhône-Alpes](#) pour obtenir des informations sur les conditions d'emploi de ce métier : potentiel d'embauche, salaire, types de contrat, entreprises présentes autour

de votre lieu de recherche, ...



Description métier

Activités

Préparer les conditions de vente

Le vendeur dispose avec soin les produits dans les rayons ou la vitrine. Il fait particulièrement attention à l'étiquetage afin que tous les prix soient clairement affichés. Il vérifie qu'aucun article ne manque et que toutes les tailles, pour un magasin de vêtements par exemple, sont disponibles. Il lui arrive aussi de proposer des animations autour d'un thème.

Conseiller le client

Un client indécis sur le choix d'un vêtement, une question liée à l'entretien d'un appareil... le vendeur est là pour fournir des informations pratiques. Pour les matériels high-tech (ordinateurs, lecteurs de DVD, appareils photo numériques, etc.), il n'hésite pas à faire la démonstration du produit devant le client.

Être polyvalent si besoin

Dans les petites structures, le vendeur peut remplir plusieurs fonctions : réaliser l'inventaire des stocks, passer les commandes de réapprovisionnement (quantités, délais, coût...). Il peut encore encaisser les règlements et comptabiliser la recette à la fin de la journée.

Où et comment ?

Des lieux d'exercice variés

Les tâches du vendeur varient suivant le type de magasin où il est employé : boutique traditionnelle, grand magasin, grande surface ou magasin spécialisé (jouets, loisirs, bricolage, micro-informatique). Mais, dans tous, une excellente connaissance des produits qu'il vend est exigée.

Des horaires extensibles

Le vendeur peut travailler le week-end, et effectuer de nombreuses heures supplémentaires, surtout au moment des soldes ou des fêtes de fin d'année. Ce métier demande une bonne résistance

physique et un esprit zen.

Des conditions difficiles

La plupart du temps debout, le vendeur exerce sa profession dans une ambiance souvent fatigante (fond sonore et lumière en continu). Dans les petits commerces, il dispose de peu d'autonomie et travaille quasiment en permanence avec son patron.

Compétences

Sourire et tenue soignée

Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'oeil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et ce qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin, ou de ne pas les inciter à acheter.

Sens du service

Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable. La connaissance d'une langue étrangère est aussi un avantage, surtout pour des produits susceptibles d'intéresser les touristes.

Connaissance des produits

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques...), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés.

Diplômes, certifications

Diplômes et certifications

Important. Le parcours de formation pour accéder à un métier n'est pas toujours celui qu'on imagine ! Des professionnels qui exercent le même métier, ont parfois suivi des parcours de formation différents, sans oublier que ceux qui suivent la même formation n'exercent pas forcément le même métier !

Le CAP offre des débouchés immédiats. Pour trouver un emploi stable, il est recommandé de continuer au moins jusqu'au bac pro. Quant au BTS, il permet d'évoluer plus vite vers des fonctions d'encadrement.

Niveau CAP

- CAP employé de commerce multispécialité ; employé de vente spécialisé option produits alimentaires ou option produits d'équipement courant
- MC vendeur spécialisé en alimentation

Niveau bac

- Bac pro commerce ; technicien conseil vente de produits de jardin ; technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires ; technicien conseil vente en alimentation option vins et spiritueux ; technicien conseil vente en animalerie

- BT métiers de la musique
- FCIL conseiller commercial en automobile (niveau IV)
- Titre de vendeur-conseil en unité commerciale
- Titre de vendeur de l'électrodomestique et du multimédia

Niveau bac + 2

- BTS management des unités commerciales (MUC) ; négociation et relation client
- DUT techniques de commercialisation

• Niveau II : Licence ou Maîtrise

- [1er cycle marché de l'art et expertise](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Licence pro droit, économie, gestion mention commerce spécialité cadre commercial nautisme](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau III : BTS, DUT

- [BTS management des unités commerciales](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [BTS négociation et relation client](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [DEUST sciences humaines et sociales spécialité animation, commercialisation de services sportifs](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [DUT techniques de commercialisation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Gestionnaire commercial - spécialité sport](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau IV : BAC, BT, BP

- [BT métiers de la musique](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro commerce](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente de produits de jardin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en alimentation option vins et spiritueux](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Bac pro technicien conseil vente en animalerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Caviste conseiller commercial](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Conseiller de vente en parfumerie et cosmétique](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [FCIL conseiller commercial en automobile](#)

- Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC vendeur-conseil en produits techniques pour l'habitat](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel technicien\(ne\) en montage et vente d'optique-lunetterie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel vendeur\(se\)-conseil en magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur conseil en chauffage, sanitaire et climatisation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur conseiller commercial](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur conseiller sport](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur de l'électrodomestique et du multimédia](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur-agenceur de cuisines et salles de bains](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Niveau V : BEP, CAP

- [CAP agricole services aux personnes et vente en espace rural](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de commerce multi-spécialités](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option A : produits alimentaires](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option B : produits d'équipement courant](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option C : service à la clientèle](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CAP employé de vente spécialisé option D : produits de librairie-papeterie-presse](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Employé\(e\) polyvalent du commerce et de la distribution](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [MC vendeur spécialisé en alimentation](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel agent\(e\) technicien\(ne\)-vendeur\(se\) spécialisé\(e\) en matériels de sports](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Titre professionnel employé\(e\) commercial\(e\) en magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [Vendeur en boulangerie-pâtisserie \(CTM\)](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

• Autres certifications sans niveau, CQP

- [CQP adjoint\(e\) au responsable de magasin d'horlogerie-bijouterie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP boucher préparateur vendeur qualifié](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP chef de secteur](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- [CQP concepteur vendeur de cuisine](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP employé de commerce](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP gestionnaire d'entreprise artisanale et commerciale, pâtisserie-glaceries](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP relation commerciale à distance en commerces de gros](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP responsable d'équipe logistique - Activités industrielles de la boulangerie et pâtisserie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP responsable de magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP responsable de magasin d'horlogerie-bijouterie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technicien\(ne\)-vendeur\(euse\) produits sports \(maîtrise professionnelle\) option maintenance cycle](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technicien\(ne\)-vendeur\(euse\) produits sports \(maîtrise professionnelle\) option produits sports de glisse](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technicien\(ne\)-vendeur\(euse\) produits sports \(maîtrise professionnelle\) option produits sports de raquettes](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP technico-commercial en vente de matériels ou de services en thermique du bâtiment](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur / vendeuse conseil en boulangerie-pâtisserie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur confirmé véhicules industriels](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur conseil magasin](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur en animalerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur interne - Négoce du bois](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur produits frais traditionnel](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur qualifié en magasin \(domaine informatique\)](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur qualifié en magasin \(domaine mobilier\)](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur\(euse\) en espace de loisirs](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur\(euse\) qualifié\(e\) - Boucherie-charcuterie et boucherie hippophagique de détail](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur\(se\) chausseur expert\(e\)](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil caviste](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- [CQP vendeur-conseil en négoce des matériaux de construction](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil en produits biologiques](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-conseil en épicerie](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vendeur-préparateur en produits de la mer](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vente itinérante en commerces de gros](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).
- [CQP vente sur site en commerces de gros](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

- **Sans niveau spécifique, habilitation**

- [CQPM vendeur en fournitures industrielles](#)
Pour accéder à sa fiche sur le site InterCarif, [cliquez ici](#).

Ressources

Autres ressources

Publications Onisep :

- Les métiers de la mode - Parcours - 2014 - Onisep
- Les métiers du marketing, de la vente et de la pub - Parcours - 2016 - Onisep

Sites internet :

- www.metiersducommerce.fr
Site sur les métiers du commerce de proximité
- www.metiers-commerce-habillement.fr
Site sur les métiers du commerce et de l'habillement
- www.fcd.fr
Fédération du commerce et de la distribution

Vidéos



