

Vendeur(se)-conseil en magasin

RNCP13620 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34502
Code(s) ROME	D1214, D1212, D1211, D1209, D1210
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	25/01/2023

Certificateur(s)

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur (trice) privilégié (e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Il (elle) travaille généralement seul (e), mais peut solliciter ses collègues au cours des activités avec les clients, et collabore avec une équipe pour la maintenance de l'espace de vente.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques.

La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.

Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.

Participer à la gestion des flux marchandises.

2. Vendre et conseiller le client en magasin.
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
Compétences transversales de l'emploi :
Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Blocs de compétences

RNCP13620BC01 — Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.
Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
Participer à la gestion des flux marchandises.

RNCP13620BC02 — Vendre et conseiller le client en magasin.

LISTE DE COMPÉTENCES

Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.
Compétences transversales de l'emploi :
Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées,
- grands magasins,
- boutiques,
- négoce interentreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- vendeur (se),
- vendeur (se) expert (e),
- vendeur (se)-conseil,
- vendeur (se) technique,
- conseiller (ère) de vente,

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale

Salaire médian (mensuel)	1 728 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	44 157
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	38 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 390 €
Selon la branche	5 400 € – 6 623 €
Prise en charge	Branches concernées
6 390 €	Valeur par défaut · 179 branches
6 623 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE des Télécoms, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes
6 240 €	CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles, CPNEFP de la branche des détaillants en chaussures
6 427 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
6 539 €	CPNE de la branche de la librairie
6 400 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques

5 859 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 850 €	CPNE de l'immobilier
5 490 €	CPN de la branche des Services de l'Automobile
5 400 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 25/01/2023

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1885

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37098

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13620/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	158
Parcours menés à terme	165
Taux d'achèvement	104 %
Période	02/2022 – 12/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	721
Montant total engagé	1 192 293 €
Coût moyen par dossier	1 654 €
Durée moyenne	149 h
Période	01/2020 – 01/2023
France compétences	90 %
France Travail	6 %
Reste à charge titulaire	3 %
OPCO	1 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.