

Employé de vente polyvalent en magasin

RNCP18121 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34566
Code(s) ROME	D1401, D1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2023

Certificateur(s)

CAFA FORMATION · SIRET : 38903568400064

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
GALAXIE 5	43249004300085	Former
INSTITUT FORMATION RHONE ALPES	31065677200202	Former
LYCEE GEN TECH LA MARTINIERE MONPLAISIR	19692866700027	Former
LYCEE POLYVALENT DES GLIERES (LPO) - GRETA SAVOIE HAUTE-SAVOIE	19740009600024	Former
MATH PLUS COMPUTER PLUS ELEARN APPRENTI-PRO CENTRE	33916913800023	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

« L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin » assure au quotidien les différentes fonctions suivantes:

- Réassortiment des rayons,
- Passation de commandes,
- Étiquetage et balisage rayon,
- Facing,
- Construction d'une tête de gondole,
- Techniques de merchandising,
- Nettoyage et entretien des rayonnages,
- Animation commerciale, mais également mise en place d'animations en relation avec des fournisseurs,
- Vente et conseils auprès de la clientèle, (dans le cas de "rayons traditionnel alimentaire", service à la coupe de charcuterie, poissons, viandes, fromages..),
- Encaissement des produits en caisse.

« L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin » est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin. Dans la place stratégique qu'il occupe, il est un maillon indispensable dans la fidélisation de la

clientèle d'un magasin. Par sa présence régulière sur la surface de vente, il rassure et fidélise la clientèle et développe l'activité du magasin.

Ce poste peut évoluer à moyen terme vers une fonction d'adjoint de rayon et à terme responsable de rayon ou de secteur, suivant la taille du magasin dans lequel il évolue.

Dans son quotidien, « L'employé(e) de vente polyvalent(e) en magasin » peut aussi être amené à encadrer un apprenti en lui expliquant les gestes techniques à réaliser sur la surface de vente. Il peut le conseiller dans son approche avec la clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

Aménager des rayons et des linéaires

1. Aménager des magasins et des rayons

Mise en œuvre de politiques commerciales :

- Il contrôle la conformité de présentations des produits et des services.

Aménagements des rayons et des espaces de vente :

- Il identifie les emplacements des produits à partir des plans de masses, range les produits sur des étagères et des rayons.

2. Gestion de produits de rayons

Contrôle de disponibilités des produits sur les points de vente :

- Il contrôle la disponibilité des produits en rayon et dans les magasins et identifie et anticipe les ruptures de produits.

Vérification de l'état des produits et des marchandises :

- Il contrôle le rangement des marchandises et l'état de conservation des marchandises.

Contrôle d'affichages d'informations réglementaires et de prix :

- Il contrôle l'affichage des rayons et réaliser des étiquettes ainsi que le contenu et l'accessibilité des informations pour les consommateurs.

Gérer des stocks de marchandises

1. Contrôler des évolutions de stocks

Vérification du stock de marchandises disponibles :

- Il vérifie les stocks théoriques sur les logiciels de gestion du magasin, les mises à jour des stocks en fonction des volumes écoulés.

Anticipation et programmation des ventes des stocks :

- Il évalue le niveau des stocks de marchandises et de produits.

Identification de problèmes d'écoulement de marchandises :

- Il identifie les problèmes d'écoulement des marchandises et recherche les causes possibles de difficultés d'écoulement de certaines marchandises.

Planification et préparation des commandes de produits et de marchandises :

- Il planifie les préparations de commandes auprès des fournisseurs et identifie les procédures de commandes auprès des fournisseurs ou des centrales.

2. Rangement et entreposage de marchandises

Rangements des stocks dans les réserves :

- Il réalise le rangement des stocks et des réserves de marchandises et adapte les rangements à des types de marchandises et de produits.

Réalisation d'inventaires des rayons et des magasins :

- Il réalise des inventaires de marchandises et identifie les écarts entre stocks théoriques et stocks réels.

Accueillir, conseiller et orienter des clients

1. Accueillir et orienter les clients

Accueil de clients :

- Il accueille des clients dans des magasins et les oriente dans des rayons et des points de vente.

Orientation de clients dans des points de vente :

- Il analyse des types de produits recherchés par des clients.

Recherches de disponibilités de produits et de marchandises :

- Il recherche des produits non présentés en rayons pour des clients et des conditions d'obtention de produits auprès de centrales ou de fournisseurs

2. Conseiller des clients et des consommateurs

Analyse de demandes et de besoins des clients :

- Il analyse les besoins des clients pour les conseiller sur des achats de produits ou de marchandises.

Sélection de produits adaptés et conseil sur des choix de produits :

- Il sélectionne des produits adaptés et les présenter aux clients et compare des produits disponibles susceptibles de convenir aux clients.

Développer les activités et les résultats d'un magasin et/ou d'un rayon

1. Analyser des résultats économiques et commerciaux de rayons

Analyse de tableaux de bords :

- Il analyse des tableaux de bords et contrôler les résultats économiques et commerciaux des rayons.

Contrôle du chiffre d'affaires et des marges réalisés :

- Il contrôle l'atteinte des objectifs de vente et identifie les variations de résultats des rayons.

Contrôle de rentabilité des produits :

- Il évalue l'impact lors de promotions spécifiques sur le chiffre d'affaires et analyse les ventes de produits déterminés.

2. Rechercher des axes d'améliorations de résultats commerciaux

Études de résultats et de tendances liées aux activités des rayons :

- Il analyse les résultats à court et moyen terme des rayons et des magasins et identifie les tendances sur les ventes de produits et de marchandises.

Proposition d'opérations promotionnelles :

- Il identifie le besoin d'écoulement de certaines marchandises et propose de mettre en place des opérations promotionnelles.

Propositions de référencements de produits :

- Il recense des demandes de clients sur des produits spécifiques et proposer de nouveaux référencements.

Mise en place d'animations et d'opérations promotionnelles :

- Il met en place des animations et des opérations promotionnelles en magasin et relaye des animations au sein de rayons de magasin en fonction des promotions proposées.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le « vendeur polyvalent en magasin » est un homme ou une femme « ressource » qui trouve sa place dans bon nombre de surfaces de vente. Il est au contact direct avec la clientèle et il assure un lien privilégié avec les clients du magasin. Dans la place stratégique qu'il occupe, il est un maillon indispensable dans la fidélisation de la clientèle d'un magasin. Par sa présence régulière sur la surface de vente, il rassure et fidélise la clientèle et développe l'activité du magasin.

Ce poste peut évoluer à moyen terme vers une fonction d'adjoint de rayon et à terme responsable de rayon ou de secteur, suivant la taille du magasin dans lequel il évolue. Dans son quotidien, le « vendeur polyvalent en magasin » peut aussi être amené à encadrer un apprenti en lui expliquant les gestes techniques à réaliser sur la surface de vente. Il peut le conseiller dans son approche avec la clientèle.

L'employé de vente polyvalent en magasin travaille dans tous types de points de vente :

- grandes et moyennes surfaces; (supermarchés, hypermarchés,...)
- grands magasins
- boutiques ;
- magasins traditionnels

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- vendeur(se)
- vendeur(se)-conseil
- vendeur(se) technique
- conseiller de vente
- employé de commerce,
- employé(e) de vente
- employé libre service
- employé commercial,
- assistant de vente

- animateur commercial
- préparateur vente à emporter

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 396 €
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	47 438
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction R2X83 — Représentants auprès des particuliers R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

6 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
 - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- 50% représentants salariés/50% représentants employeurs
- Le Directeur de CAFA Formations
 - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

6 personnes :

- 1 président professionnel extérieur à l'établissement
 - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement
- 50% représentants salariés/50% représentants employeurs
- Le Directeur de CAFA Formations
 - Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

6 personnes : - 1 président professionnel extérieur à l'établissement - 3 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement 50% représentants salariés/50% représentants employeurs -

Le Directeur de CAFA Formations -

Le Directeur Pédagogique de CAFA Formations

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	8 397 €
Selon la branche	5 300 € – 8 486 €

Prise en charge	Branches concernées
8 397 €	Valeur par défaut · 205 branches
8 486 €	CPNEF des Espaces de Loisirs, d'Attractions et Culturels (ELAC)
8 470 €	CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services)
8 430 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 100 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
8 005 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
5 600 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
5 300 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2023
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38525

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18121/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	62
Montant total engagé	57 225 €
Coût moyen par dossier	923 €
Durée moyenne	214 h
Période	03/2020 – 12/2021

France compétences	96 %
Entreprise	2 %
Reste à charge titulaire	2 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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