

CQP Vendeur(se) conseil en magasin (CQPI)

RNCP18229 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1214
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2020

Certificateur(s)

UNION FRANCAIS INDUSTRIE HABILLEMENT · SIRET : 78417849300028

UNION INDUSTRIES TEXTILES · SIRET : 78435735200029

FEDER FRANCAISE DE LA MAROQUINERIE · SIRET : 78422741500063

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le(la) vendeur(se) conseil en magasin accueille, informe et oriente la clientèle sur un point de vente dans le respect des exigences de service et de qualité de l'entreprise. Il(elle) vend des articles dans les secteurs du prêt-à-porter, textile, cuirs et peaux et maroquinerie et propose les services associés en délivrant des conseils adaptés en fonction des différents profils de clientèle et en faisant appel à des connaissances techniques sur les articles. Il(elle) participe à la fidélisation de la clientèle du magasin et traite les réclamations simples en provenance des clients dans le cadre de la politique commerciale. Il(elle) participe à la réception des articles livrés et assure la tenue de son rayon ou de son magasin et met en valeur les produits dans le cadre de la politique de merchandising de l'entreprise.

Il/elle réalise, à partir des consignes et procédure fournies, les activités suivantes :

- Prise en charge des clients en magasin de vente de prêt-à-porter, textiles, cuirs et peaux ou maroquinerie.
- Vente et accompagnement de la vente de prêt-à-porter, textiles, cuirs et peaux ou maroquinerie.
- Réception des articles et tenue des réserves du magasin de vente de prêt-à-porter, textiles, cuirs et peaux ou maroquinerie.
- Approvisionnement et tenue du ou des rayons du magasin de vente de prêt-à-porter, textiles, cuirs et peaux ou maroquinerie.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Accueillir et accompagner un client en magasin
- Analyser les besoins d'un client et vendre des produits et des services adaptés
- Conseiller techniquement le client sur les produits et les services proposés par l'entreprise
- Assurer le bon état marchand du rayon ou du magasin
- Traiter les retours et les réclamations clients
- Appréhender et participer à la dynamique commerciale
- Réaliser le suivi des stocks et la prise en charge des produits

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Industrie du textile
- Industrie de l'habillement
- Industrie de la maroquinerie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être :

- Conseiller(e) de clientèle,
- Vendeur(se) conseil,
- Conseiller(e) de vente.

RÈGLEMENTATIONS 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 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 794 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	34 072
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	42 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

100% de professionnels, dont 50% de représentants des employeurs et 50% de représentants des salariés.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2020

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.opcalia.com

www.observatoiremodetextilescuirs.com

www.textile.fr

www.lamodefrancaise.org

www.maroquineriefrancaise.com

<http://www.opcalia.com>

<http://www.observatoiremodetextilescuirs.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18229/>