

Vendeur(se) spécialisé(e) en magasin

RNCP1885 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1212, D1214, D1211
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'Emploi

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) vendeur (se) spécialisé(e) en magasin assure la vente de produits et de services associés à caractère technique ou spécifique auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels accueillis sur son lieu de vente. Il (elle) veille à l'approvisionnement et à la présentation des produits dans les linéaires et traite les demandes des clients en les informant sur les caractéristiques techniques des produits et en les guidant dans leur choix. A cet effet, il (elle) donne des conseils d'utilisation, fait des démonstrations et suggère l'achat de produits ou services complémentaires. Dans certains cas, afin d'assurer la vente, il (elle) peut proposer des produits de financement ou des solutions de paiement adaptés.

Il (elle) réalise la présentation des marchandises dans le rayon conformément aux règles d'implantation du magasin et met en valeur les promotions et les nouveautés.

Il (elle) tient informé le responsable du rayon de l'évolution du marché à partir des renseignements recueillis auprès des fournisseurs, des clients et de la concurrence. Par son activité il (elle) contribue aux résultats du point de vente en réalisant les objectifs de vente et de marge commerciale fixés par sa hiérarchie

Le (la) vendeur (se) spécialisé(e) en magasin travaille généralement au sein d'une équipe de vendeurs. Une part de la rémunération mensuelle peut varier en fonction des ventes réalisées.

Le contact permanent avec la clientèle lui impose de soigner sa présentation et sa tenue. Il (elle) peut travailler en fin de semaine et certains jours fériés.

L'emploi est sédentaire et s'exerce fréquemment en horaires postés, qui peuvent alterner, en matinée ou en soirée. Il suppose des ports de charges dans certains magasins.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées et descriptif des composantes de la certification :

1. Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de services

Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale.

Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image.

Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur.

2. Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

Assurer l'approvisionnement du magasin, conformément aux règles d'implantation.

Réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés.

Surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence.

Contrôler la réalisation de ses objectifs de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le (la) vendeur (se) spécialisé (e) en magasin exerce son métier dans tous types de points de vente (grandes, moyennes et petites surfaces) commercialisant des produits nécessitant une vente-conseil en face à face, parallèlement, dans certains cas, à la vente en libre service. Les articles vendus sont très généralement des produits non alimentaires.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : Vendeur (se) en accessoires d'habillement - Vendeur (se) en confection - Vendeur (se) en prêt-à-porter - Vendeur (se) en chaussures et maroquinerie de luxe - Vendeur (se) en horlogerie-bijouterie - Vendeur (se) en parfumerie et cosmétique - Vendeur (se) en librairie - Vendeur (se) en bricolage - Vendeur (se) en matériaux de construction - Vendeur (se) en jardinerie - Vendeur (se) en ameublement - Vendeur (se) en arts de la table - Vendeur (se) en appareils ménagers(blanc) - Vendeur (se) en hifi, tv, son (brun).
Vendeur (se) en micro-informatique - Vendeur (se) en appareils de téléphonie mobile - Vendeur (se) en articles de sport, cycles - Vendeur (se) en accessoires, équipement automobile.

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, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le jury du titre est désigné par la DDTEFP. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art 6 du décret N° 2002-1029 du 2 août 2002)

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP13620

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1885/>