

Conseiller (ère) animateur (trice) de point de vente spécialisé

RNCP26141 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	336
Code(s) ROME	D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/06/2021

Certificateur(s)

FB FORMATION · SIRET : 45281376900026

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) conseiller (ère) animateur (trice) de point de vente spécialisé assure la relation client et les ventes de produits et de services en fonction de directives et consignes du responsable de magasin. Il (elle) doit réaliser différentes missions :

Développer l'expérience client :

- Respecter toutes les étapes de l'expérience client (techniques de vente),
- Contribuer à l'atteinte des objectifs quotidiens en développant les ventes en fonction des challenges, des objectifs de marques et des marques à promouvoir,
- Suivre les indicateurs de performance à l'aide de la course à la performance,
- Appliquer aux actions correctives et progresser grâce aux écoutes de vente,
- Connaître et promouvoir les animations commerciales et promotionnelles,
- Connaître les produits leader, les collections et nouveautés des univers mode & beauté,
- Gérer le flux clients.

Suivre l'activité du point de vente :

- Savoir ouvrir et fermer le magasin en tenant compte de procédures,
- S'assurer au quotidien de la bonne tenue du magasin (merchandising, propreté, port de la tenue...),
- Utiliser le logiciel de caisse,
- Gérer le réapprovisionnement du magasin et suivre les ruptures,
- Réaliser des inventaires,
- Traiter les livraisons en anti volant les articles,
- Lutter contre la démarque inconnue par sa vigilance,
- Participer aux tâches non vente (organisationnelles).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification atteste des compétences professionnelles suivantes :

- Accompanyer un client (e) de l'accueil à la fidélisation,
- Dynamiser les ventes par le conseil de programme, le crossselling et la proposition d'une animation commerciale,
- Suivre les indicateurs à l'aide de la course à la performance et appliquer les actions correctives,
- S'auto-évaluer et progresser grâce au diagnostic de vente,

- S'affirmer en professionnel par sa tenue, sa gestuelle, son expression,
- Proposer de manière personnalisée les services aux clients,
- Animer les bars ou espaces à services,
- Utiliser le service pour dynamiser son chiffre d'affaires,
- S'assurer au quotidien de la bonne tenue générale du magasin (merchandising, propreté, opérations promotionnelles...),
- Gérer le réapprovisionnement du magasin,
- Suivre les ruptures,
- Réaliser les inventaires,
- Traiter la livraison en anti-volant les articles,
- Lutter contre la démarque inconnue.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Univers mode – beauté (succursales, chaînes internationales...)
- Magasins spécialisés
- Grande distribution
- Parapharmacie et pharmacie
- Distribution sélective

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller (ère) de vente,
- Vendeur (euse) spécialisé(e),
- Coach beauté,
- Employé(e) de commerce spécialisé.

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 683 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	68 936
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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

7 personnes :

- 3 personnes d'EMA SUP,
- 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35759

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

EMASUP

EMASUPMODE

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26141/>