

Un des meilleurs ouvriers de France (diplôme national)

Groupe XVII: Métiers de l'hôtellerie, du commerce et des services - Classe 1: Actions commerciales en optique lunetterie

RNCP32005 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	Autre — Autre certification professionnelle de droit
Code(s) NSF	331w
Formacode(s)	34573, 43486
Code(s) ROME	D1214
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE · SIRET : 11004301500012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités exercées portent sur les différents aspects des actions commerciales en optique lunetterie avec un niveau d'exigence et un degré d'excellence très élevé. Elles couvrent un vaste champ d'interventions de la vente et de la communication. Elles demandent une parfaite connaissance des produits présentés pour développer argumentaire en fonction de l'historique des marques, des techniques et technologies, des techniques industrielles de fabrication traditionnelles et actuelles, des précautions et restrictions d'usage et d'utilisation des produits présentés. Déterminer la stratégie de communication et la politique commerciale.

Les activités consistent à :

- Évaluer les coûts de création et de mise en œuvre et proposer l'aménagement et l'exposition de produits sur un point de vente ;
- Analyser et définir les besoins du client, argumenter les avantages des équipements ;
- Apporter des conseils esthétiques, anticiper les « ressentis visuels » et apporter les conseils en « santé visuelle » avant de conclure sa vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Voir le référentiel sur le site du COET-MOF.

- Utiliser les différents codes marketing/merchandising de la communication ; ?
- Communiquer auprès du grand public d'un message commercial en déterminant l'image que l'on souhaite transmettre ; ?
- Établir la relation client dans le contexte de vente et de livraison ; ?
- Identifier les caractéristiques morphologiques d'un visage ; ?
- Présenter l'historique des produits dans le contexte des « marques », ?matériaux, modes d'assemblage, des produits de lunetterie verres et montures. ?riques des produits, des marques, les matériaux utilisés dans la profession

et les modes d'assemblage courant. ?
Le candidat doit restituer son travail oralement et par écrit avec des moyens de communication numériques présentant les travaux réalisés.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
L'exercice du métier à ce niveau de compétences peut s'exercer en magasins d'optique ou en centre de santé en contact avec la clientèle et en relation avec différents professionnels de santé (ophtalmologues, orthoptistes, ...).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
Opticien / Opticienne, Opticien / Opticienne responsable de magasin, Monteur-vendeur opticien / Monteuse-vendeuse opticienne, Monteur-vendeur lunetier / Monteuse-vendeuse lunetière, Opticien-optométriste / Opticienne-optométriste, Opticien-lunetier / Opticienne-lunetière.

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
VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — VAE
Voir conditions du concours

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 01/01/2024

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32005/>