

Technicien de la vente et de la gestion marchande

RNCP410 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312m
Code(s) ROME	D1212, D1214, D1211
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

CCI de Lille (Grand Lille)

<http://www.lille.cci.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le technicien de la vente et de la gestion marchande travaille principalement en magasins traditionnels, chez les succursalistes ou dans la grande distribution et distribution spécialisée. Le vendeur, conseiller de vente, vendeur gestionnaire accueille et conseille les clients. Il assure la vente de produits et ou de services et la mise en valeur des produits en rayon (approvisionnement, étiquetage...).

Ses principales activités sont :

- 1) Il accueille et conseille le client : accueil physique, découverte des besoins du client, présentation et argumentation des produits, gestion de ses objections, conclusion de la vente
- 2) Il assure l'après vente : il est garant de la satisfaction de ses clients : il prend en charge les litiges et réalise des enquêtes de satisfaction.
- 3) Il gère le linéaire : il met en place les produits selon les plans d'implantation, contrôle la signalétique (étiquetage, balisage) ; il gère les commandes et les approvisionnements
- 4) Il assure la veille concurrentielle : il visite de la concurrence, effectue des relevés de prix, met en place la publicité promotion sur le lieu de vente.
- 5) Il s'impliquer dans l'équipe de travail : il est partie prenante de la vie du magasin.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire doit être capable de : - Mettre en œuvre les techniques d'accueil

- Maîtriser et d'adapter les techniques de vente
- Connaître et appliquer les techniques de fidélisation des clients
- Réaliser les plans d'implantation des linéaires
- Communiquer efficacement dans l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le vendeur, conseiller de vente ou vendeur gestionnaire exerce principalement son activité en magasin traditionnel, succursalistes, grande distribution et distribution spécialisée. Ses activités s'exercent dans le secteur non alimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technicien de la vente et de la gestion marchande

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 initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

1 président, 1 professionnel et 1 responsable de formation

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2005
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.formations-lille-cci.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/410/>