

Vendeur-responsable de rayon en produits culturels - option livre, option disque

RNCP5561 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	322w
Code(s) ROME	D1211, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2015

Certificateur(s)

AFPAM - CFCL (Centre de formation de commerciaux en librairie)

<http://www.cfcl-formation.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le vendeur responsable de rayon en produits culturels assure l'accueil et la vente de produits culturels en magasin. Il est amené à s'informer de l'actualité du livre et du disque dans un souci constant de satisfaction de la clientèle. Il participe au rangement des produits en rayon ainsi qu'à l'exposition des articles en vitrine.

Il peut exercer la responsabilité d'un secteur voire temporairement du magasin.

Il dépend soit du responsable ou chef de département livre ou disque, soit directement du libraire ou du disquaire selon l'importance de la structure.

Le vendeur responsable de rayon en produits culturels est chargé de :

- réceptionner et contrôler les produits culturels,
- négocier les achats et/ou les retours auprès des représentants,
- promouvoir et animer le produit culturel en magasin et hors point de vente,
- accueillir, informer et conseiller le client en magasin,
- gérer les stocks de produits culturels,
- vendre le produit culturel,
- manager une équipe de vendeurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées : - mettre en œuvre une organisation de travail en respectant les procédures de livraison et de réception dans les délais prescrits par le marché de l'offre et de la demande,

- sélectionner et acheter les produits culturels dans un souci d'équilibre budgétaire en respectant les contraintes définies par l'entreprise (optimisation des coûts, délai imparti, réductions à caractère commercial, ratio crédit fournisseurs),
- identifier et mettre en œuvre une politique d'information fondée sur la promotion et les relations culturelles, publiques afin de favoriser l'acte de vente,
- personnaliser une action d'information et de communication commerciale en vue de satisfaire le visiteur ou le client,
- mettre en œuvre un processus d'accueil favorisant un espace de dialogue,
- gérer les stocks de produits culturels en déterminant une gestion applicative rigoureuse (date de passation des commandes, suivi et rentabilité des stocks....) dans une logique de performance et de satisfaction de la clientèle,
- commercialiser le ou les produits culturels en vue de développer l'activité économique et commerciale du magasin

dans un souci constant de satisfaction et de fidélisation de la clientèle,

- animer et encadrer l'équipe de vente dans le respect de la législation du travail et la réglementation sociale (du recrutement à l'évaluation).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Librairies indépendantes, Disquaires indépendants,
Grands magasins,
Supermarchés,
Hypermarchés,
Grossistes, ...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

La certification conduit à des métiers tels que : - vendeur en produits culturels,

- vendeur en produits culturels et ludiques,
- vendeur-responsable de rayon en librairie,
- vendeur-responsable de rayon en disque.

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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, présidé par un professionnel du livre ou du disque, est composé : - de 4 représentants d'employeurs et de salariés à part égale,

- de 2 formateurs.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2015

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP2121

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP26167

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/5561/>