

Vendeur-conseil en unité commerciale

RNCP6909 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1107, D1212, D1211, D1408
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2012

Certificateur(s)

Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur conseil en unité commerciale contribue à la politique de vente de son établissement tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et stockages de sa surface commerciale.

Les fonctions et missions assurées par ce professionnel de la vente renvoient à deux grands domaines d'activités :

1. Vendre et conseiller les produits et les services du secteur d'activité :
 - prendre part à la réalisation de la veille produits et des attentes / besoins des clients
 - appliquer la politique de prix du point de vente
 - assurer la vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
2. Contribuer à l'optimisation de l'unité de vente
 - gérer le produit, de son entrée réserve à sa sortie magasin
 - assurer la mise en place et l'implantation des produits de la surface de vente
 - contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre produit de l'espace de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de : - conduire un entretien de vente réussi, dans le respect des process qualité de l'entreprise

- appliquer les coefficients de vente
- calculer une remise, une ristourne, une détaxe, une marge, un taux de marge
- traiter un bon de commande
- suivre les stocks en utilisant les outils disponibles
- déclencher les commandes en tenant compte de l'état du stock
- faire remonter l'information sur l'état des stocks (qualité, âge, dépréciation ...)
- maîtriser les activités liées à la manipulation des marchandises en toute sécurité
- appliquer les consignes en matière de sécurité et d'hygiène
- maintenir l'attractivité de l'espace de vente (présentation marchande / propreté, ...)
- utiliser et respecter la réglementation commerciale relative à l'étiquetage
- afficher les prix et utiliser les supports de promotion propres aux soldes, promotions,... dans le respect de la législation
- appliquer les différentes techniques de mise en avant des produits et services
- analyser les effets des actions et être force de propositions

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le vendeur-conseil exerce ses activités dans des entreprises de toutes tailles qui commercialisent des produits ou des services. Ces entreprises se positionnant sur l'ensemble des canaux de distributions existants : commerces de détail, commerce de gros, grande distribution, commerce de proximité (en B to B - en direction des professionnels ou B to C - en direction des particuliers). Il peut exercer indifféremment dans les secteurs du commerce alimentaire ou non alimentaire, du commerce spécialisé (équipement de la maison, loisirs, bricolage...) ou des services aux particuliers ou aux entreprises.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les emplois occupés peuvent être : - vendeur (en produits frais, en alimentation générale, en produits utilitaires, en équipement du foyer, en équipement de la personne, en articles de sport et de loisirs de plein air, en produits culturels et ludiques ...)

- vendeur-Conseil
- vendeur-caissier
- animateur de vente
- vendeur-conseil à distance

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 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 642 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) 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) R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	86 237
Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R1X67 — Télévendeurs et téléconseillers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

75% de professionnels 25% de représentants de l'organisme de formation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2012

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1412

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP14228

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Portail formation de l'ACFCI : www.formation-emploi.cci.fr

Site national IPC-ECD :

www.ipc-e.cd.cci.fr

Sites locaux :

www.ipcpau.fr

www.cotesdarmor.cci.fr

www.icf-montpellier.com

www.fecamp-bolbec.cci.fr

www.loiret.cci.fr

www.formalyon.cci.fr

www.fim.fr

www.var.cci.fr

www.drome-formationcontinue.com

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6909/>