

❖ Appellations

- Cuisiniste
- Droguiste
- Quincaillier / Quincaillière
- Vendeur / Vendeuse de bois au détail
- Vendeur / Vendeuse de cuisines
- Vendeur / Vendeuse de salles de bains
- Vendeur / Vendeuse de verre à la coupe
- Vendeur / Vendeuse en accessoires automobile
- Vendeur / Vendeuse en aménagement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité
- Vendeur / Vendeuse en articles de bazar
- Vendeur / Vendeuse en articles de décoration
- Vendeur / Vendeuse en arts de la table
- Vendeur / Vendeuse en bricolage
- Vendeur / Vendeuse en carrelage
- Vendeur / Vendeuse en chauffage-ventilation-isolation
- Vendeur / Vendeuse en droguerie
- Vendeur / Vendeuse en électroménager
- Vendeur / Vendeuse en équipement du foyer
- Vendeur / Vendeuse en image et son
- Vendeur / Vendeuse en informatique
- Vendeur / Vendeuse en linge de maison
- Vendeur / Vendeuse en literie
- Vendeur / Vendeuse en luminaires
- Vendeur / Vendeuse en matériaux de construction
- Vendeur / Vendeuse en menuiserie
- Vendeur / Vendeuse en meubles
- Vendeur / Vendeuse en motoculture de plaisance
- Vendeur / Vendeuse en outillage
- Vendeur / Vendeuse en petit électroménager
- Vendeur / Vendeuse en plomberie sanitaire
- Vendeur / Vendeuse en produits blancs
- Vendeur / Vendeuse en produits bruns
- Vendeur / Vendeuse en produits multimédia
- Vendeur / Vendeuse en quincaillerie
- Vendeur / Vendeuse en revêtement de mur, sol
- Vendeur / Vendeuse en téléphonie
- Vendeur / Vendeuse en tissus

❖ Définition

Réalise la vente de produits destinés à l'aménagement, la décoration et l'équipement du foyer auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, la stratégie et les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Peut effectuer des opérations de service après-vente.

Peut coordonner une équipe.

❖ Accès à l'emploi métier

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau CAP/BEP à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans les secteurs de la vente et du commerce.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans les mêmes secteurs sans diplôme particulier.

Une connaissance ou une formation en maçonnerie, mécanique, électricité, couture, ... peut être demandée.

Un ou plusieurs Certificat(s) d'Aptitude à la Conduite En Sécurité -CACES- conditionné(s) par une aptitude médicale à renouveler périodiquement peu(ven)t être requis.

La pratique d'outils informatiques (logiciel de gestion de stock, logiciel de conception de plan) peut être requise.

❖ Conditions d'exercice de l'activité

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins indépendants, de grands magasins, de grandes surfaces de bricolage, de grandes surfaces spécialisées (électroménager, ...), ... en contact avec les clients, en relation avec différents services et intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, maintenance, livraison, ...).

Elle varie selon la taille de la structure et le type de produit vendu (tissus, meubles, outillage, ...).

L'activité peut s'exercer en horaires fractionnés, les fins de semaine, jours fériés.

L'activité peut s'effectuer à l'extérieur, en environnement allergène (plâtre, ...) et impliquer la manipulation de charges.

❖ Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Accueillir une clientèle	S	<input type="checkbox"/> Procédures d'encaissement
<input type="checkbox"/> Proposer un service, produit adapté à la demande client	Se	<input type="checkbox"/> Techniques de mise en rayon
<input type="checkbox"/> Encaisser le montant d'une vente	C	<input type="checkbox"/> Techniques de vente
<input type="checkbox"/> Proposer un service complémentaire à la vente	Es	<input type="checkbox"/> Typologie du client
<input type="checkbox"/> Réaliser la mise en rayon	R	<input type="checkbox"/> Logiciels de gestion de stocks
<input type="checkbox"/> Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon	R	<input type="checkbox"/> Gestion des stocks et des approvisionnements
<input type="checkbox"/> Ranger des produits ou marchandises selon leurs dates de validité et les conditions de conservation	R	<input type="checkbox"/> Principes de la relation client
<input type="checkbox"/> Suivre l'état des stocks	C	<input type="checkbox"/> Argumentation commerciale
<input type="checkbox"/> Définir des besoins en approvisionnement	C	<input type="checkbox"/> Gestes et postures de manutention
<input type="checkbox"/> Préparer les commandes	Cr	
<input type="checkbox"/> Réceptionner un produit	Rc	
<input type="checkbox"/> Vérifier la conformité de la livraison	C	

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Vendre des produits ou services	E	<input type="checkbox"/> Accessoires automobile

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire

Savoirs

- Aménagement d'espaces extérieurs
- Ameublement (salons, chambres, ...)
- Articles d'électricité
- Arts de la table
- Équipements de chauffage
- Équipements d'isolation
- Équipements de climatisation
- Aménagement intérieur
- Décoration d'intérieur
- Produits d'équipement électroménager
- Produits image et son
- Équipement informatique
- Linge de maison
- Matériaux de construction
- Techniques de maçonnerie
- Produits textiles et habillement
- Produits d'outillage
- Droguerie
- Quincaillerie
- Revêtement de sols ou de murs
- Produits de téléphonie
- Menuiserie bois massif
- Menuiserie bois de placage
- Menuiserie dérivés du bois
- Menuiserie PVC
- Menuiserie aluminium
- Menuiserie bois
- Éléments de base en plomberie
- Couture
- Mécanique
- Électronique
- Electricité

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Réaliser la maintenance de premier niveau de matériel de téléphonie (changement de batterie, paramétrages, ...) <input type="checkbox"/> Réaliser la maintenance de premier niveau de matériel informatique	R Ri	<input type="checkbox"/> Utilisation d'outillages manuels
<input type="checkbox"/> Utiliser un engin nécessitant une habilitation	R	<input type="checkbox"/> Transpalettes et préparateurs sans élévation du poste de conduite (h < ou = à 1,20 m) (CACES R 489-1A) - A partir du 01/01/2020 <input type="checkbox"/> Chariots porteurs (capacité de charge < ou = à 2 tonnes) (CACES R 489-2A) - A partir du 01/01/2020 <input type="checkbox"/> Gerbeurs à conducteur porté (hauteur de levée > 1.20 m) (CACES R 489-1B - A partir du 01/01/2020) <input type="checkbox"/> Chariots tracteurs (capacité de traction < ou = à 25 tonnes)(CACES R 489-2B) - A partir du 01/01/2020 <input type="checkbox"/> Chariots frontaux en porte-à-faux (capacité nominale < ou = à 6 tonnes) (CACES R 489-3) - A partir du 01/01/2020 <input type="checkbox"/> Transpalettes à conducteur porté et préparateurs de commandes au sol (CACES R 389-1) <input type="checkbox"/> Chariots tracteurs et à plateau porteur de capacité inférieure à 6 000 kg (CACES R 389-2) <input type="checkbox"/> Chariots élévateurs en porte-à-faux de capacité inférieure ou égale à 6000 kg (CACES R 389-3)
<input type="checkbox"/> Découper des matériaux (bois, contreplaqué, verre, tissus, ...) selon les dimensions, formes, mesures définies par les clients	Ra	<input type="checkbox"/> Techniques de découpe de matériaux <input type="checkbox"/> Utilisation d'outils de découpe <input type="checkbox"/> Calcul de métrage
<input type="checkbox"/> Réaliser des plans de cuisines, de salles de bains, ... et établir les devis de réalisation	Rc	<input type="checkbox"/> Calcul dimensionnel (surface, volume, ...) <input type="checkbox"/> Conception et Dessin Assistés par Ordinateur (CAO/DAO) <input type="checkbox"/> Dessin technique <input type="checkbox"/> Prise de mesures
<input type="checkbox"/> Assurer un service après-vente	R	<input type="checkbox"/> Chiffrage/calcul de coût
<input type="checkbox"/> Informer le client sur les modalités de location <input type="checkbox"/> Établir un contrat	C Ec	
<input type="checkbox"/> Réaliser une gestion administrative <input type="checkbox"/> Réaliser une gestion comptable	C C	<input type="checkbox"/> Gestion comptable <input type="checkbox"/> Gestion administrative <input type="checkbox"/> Outils bureautiques

❖ Compétences spécifiques

Savoir-faire

Savoirs

Réaliser le comptage des fonds de caisses

C

Règles de tenue de caisse

❖ Environnements de travail

Structures

Secteurs

Conditions

- Boutique de luxe
- Boutique, commerce de détail
- Grand magasin
- Grande Surface Spécialisée -GSS-
- Grande Surface de Bricolage -GSB-
- Grande et Moyenne Surface -GMS-
- Jardinier
- Marché, foire exposition

Travail en indépendant

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers proches

Fiche ROME

Fiches ROME proches

D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

- Toutes les appellations

D1211 - Vente en articles de sport et loisirs

- Toutes les appellations

D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

- Toutes les appellations

D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne

- Toutes les appellations

D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

- Toutes les appellations

D1501 - Animation de vente

- Toutes les appellations

D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer

- Toutes les appellations

D1505 - Personnel de caisse

- Toutes les appellations

❖ Mobilité professionnelle

Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1201 - Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion <ul style="list-style-type: none">- Acheteur vendeur / Acheteuse vendeuse en dépôt-vente
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1213 - Vente en gros de matériel et équipement <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1301 - Management de magasin de détail <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1403 - Relation commerciale auprès de particuliers <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations
D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations	D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires <ul style="list-style-type: none">Toutes les appellations