

Profil de certification

Unité de compétence N°1

« Mener un entretien de vente »

Associée au métier de Vendeur en magasin/Vendeuse en magasin

Préambule :

L'épreuve de validation des compétences du présent métier est développée pour répondre à la demande de Comeos.

1. Organisme certificateur :

<p>Consortium de validation des compétences rue de Stalle, 67 1180 Bruxelles</p>	<p>Gouvernements :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gouvernement de la Communauté française - Gouvernement de la Région wallonne - Commission communautaire française
---	--

2. Références :

- ROME V3 : /
- REM : D1106 – Vendeur/Vendeuse

3. Appellations associées :

- Employé de commerce multi spécialité
- Employé de vente spécialisé
- Technicien conseil vente alimentaire
- Vente (prospection, négociation, suivi de la clientèle)

Code Métier	Type de document	Statut	Approuvé par le Codi	Page
VENDMAG1	Profil de certification	Document officiel		Page 1 sur 2

4. Définition du métier :

Sous la supervision de sa hiérarchie, le vendeur en magasin réalise la vente, la présentation et le réassort de produits (alimentaire et non alimentaire) y compris la gestion du poste caisse.

Il/elle est amené(e) à promouvoir les produits, fidéliser la clientèle, gérer un stock.

Il/elle participe au service après-vente, à la gestion des réclamations, à l'application des règles de sécurité et à la prévention du vol.

Il/elle est tenu(e) de respecter des règles particulières d'hygiène, de sécurité, de propreté et d'environnement (y compris les normes spécifiques aux produits).

5. Liste des activités-clés et des compétences associées :

Code	Activités-clés (max 10)	Code	Compétences (2-10/AC)
01	Mener un entretien de vente	01.01	Accueillir le client
		01.02	Identifier les besoins et les attentes des clients
		01.03	Informé le client sur les produits, les prix et services disponibles
		01.04	Rechercher des informations complémentaires dans les brochures, catalogues et/ou logiciels
		01.05	Orienter le client vers un produit qui correspond à ses besoins
		01.06	Conseiller, argumenter et/ou répondre aux objections du client
		01.07	Proposer des produits additionnels
		01.08	Conclure l'entretien de vente
		01.09	Gérer l'agressivité des clients
		01.10	Traiter les réclamations des clients

(*) cette compétence n'est pas évaluée lors de l'épreuve

6. Définition de(s) Titre(s) de compétence :

UC 1	Intitulé de l'Unité de compétence n°1 : « Mener un entretien de vente »	
	AC 1	Mener un entretien de vente
UC 2	Intitulé de l'Unité de compétence n°2 : « Assurer le réassort, gérer la caisse et entretenir la surface de vente »	
	AC 2	Assurer la réception, la manutention et le réassort de la marchandise
	AC 3	Assurer l'entretien et la tenue de la surface de vente
	AC 4	Assurer la gestion du poste caisse

Justification de la logique de définition de Titres :

Le découpage du métier correspond au marché de l'emploi et répond à un besoin du secteur.

Deux ensembles cohérents et significatifs existent pour le métier de vendeur en magasin :

- Le vendeur doit savoir conseiller le client en fonction de ses besoins.
- Le vendeur doit pouvoir contribuer à la gestion d'un magasin et assurer la tenue d'une caisse et le réassortiment des rayons.

Ce découpage permet également, au candidat, de construire son parcours professionnel en fonction de son expérience.

Code Métier	Type de document	Statut	Approuvé par le Codi	Page
VENDMAG1	Profil de certification	Document officiel		Page 2 sur 2

Profil de certification

Unité de compétence N°2

« Assurer le réassort, gérer la caisse et entretenir la surface de vente »

Associée au métier de Vendeur en magasin/Vendeuse en magasin

Préambule :

L'épreuve de validation des compétences du présent métier est développée pour répondre à la demande de Comeos.

1. Organisme certificateur :

<p>Consortium de validation des compétences rue de Stalle, 67 1180 Bruxelles</p>	<p>Gouvernements :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gouvernement de la Communauté française - Gouvernement de la Région wallonne - Commission communautaire française
---	--

2. Références :

- ROME V3 : /
- REM : D1106 – Vendeur/Vendeuse

3. Appellations associées :

- Employé de commerce multi spécialité
- Employé de vente spécialisé
- Technicien conseil vente alimentaire
- Vente (prospection, négociation, suivi de la clientèle)

Code Métier	Type de document	Statut	Approuvé par le Codi	Page
VENDMAG2	Profil de certification	Document officiel		Page 1 sur 2

4. Définition du métier :

Sous la supervision de sa hiérarchie, le vendeur en magasin réalise la vente, la présentation et le réassort de produits (alimentaire et non alimentaire) y compris la gestion du poste caisse.

Il/elle est amené(e) à promouvoir les produits, fidéliser la clientèle, gérer un stock.

Il/elle participe au service après-vente, à la gestion des réclamations, à l'application des règles de sécurité et à la prévention du vol.

Il/elle est tenu(e) de respecter des règles particulières d'hygiène, de sécurité, de propreté et d'environnement (y compris les normes spécifiques aux produits).

5. Liste des activités-clés et des compétences associées :

Code	Activités-clés (max 10)	Code	Compétences (2-10/AC)
02	Assurer la réception, la manutention et le réassort de la marchandise	02.01	Réceptionner une marchandise (conformité des produits, etc..)
		02.02	Appliquer les techniques de rangement des marchandises (emplacement, étiquetage...)
		02.03	Réapprovisionner les rayonnages en produits (selon la dlc, politique marketing,)
		02.04	Participer à l'inventaire
03	Assurer l'entretien et la tenue de la surface de vente	03.01	Veiller à la tenue de la surface de vente
		03.02	Contribuer à la sécurité des biens et des personnes (y compris la prévention du vol)
		03.03	S'assurer de la propreté de la surface de vente
04	Assurer la gestion du poste caisse	04.01	Ouvrir et clôturer la caisse
		04.02	Identifier les moyens de paiement
		04.03	Réaliser l'encaissement
		04.04	Fidéliser la clientèle

(*) cette compétence n'est pas évaluée lors de l'épreuve

6. Définition de(s) Titre(s) de compétence :

UC 1	Intitulé de l'Unité de compétence n°1 : « Mener un entretien de vente »	
	AC 1	Mener un entretien de vente
UC 2	Intitulé de l'Unité de compétence n°2 : « Assurer le réassort, gérer la caisse et entretenir la surface de vente »	
	AC 2	Assurer la réception, la manutention et le réassort de la marchandise
	AC 3	Assurer l'entretien et la tenue de la surface de vente
	AC 4	Assurer la gestion du poste caisse

Justification de la logique de définition de Titres :

Le découpage du métier correspond au marché de l'emploi et répond à un besoin du secteur.

Deux ensembles cohérents et significatifs existent pour le métier de vendeur en magasin :

- Le vendeur doit savoir conseiller le client en fonction de ses besoins.
- Le vendeur doit pouvoir assurer la gestion d'un magasin en ce compris la tenue d'une caisse et le réassortiment des rayons.

Ce découpage permet également, au candidat, de construire son parcours professionnel en fonction de son expérience.

Code Métier	Type de document	Statut	Approuvé par le Codi	Page
Vendmag2	Profil de certification	Document officiel		Page 2 sur 2