

Répertoire national des certifications professionnelles

# TP - Vendeur(se)-conseil en magasin

Active

**Nomenclature du niveau de qualification :** Niveau 4

**Code(s) NSF :**  
- 312t : Négociation et vente

**Date d'échéance de l'enregistrement :** 25-01-2022

N° de fiche

**RNCP13620**

## CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION	-	-

## RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

### Activités visées :

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il (elle) accueille sur son lieu de vente, il (elle) doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il (elle) participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.

Acteur de la satisfaction et de la fidélisation des clients, il (elle) contribue à l'accueil, à la vente afin d'atteindre les résultats économiques du point de vente en appliquant la politique commerciale de l'enseigne. Interlocuteur (trice) privilégié (e), il (elle) personnalise la relation et accompagne le client engagé dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne. Il (elle) connaît l'organisation du circuit d'approvisionnement et de distribution. Il (elle) maîtrise les caractéristiques, l'usage des produits de l'assortiment proposé par l'enseigne. Il (elle) participe à la théâtralisation du point de vente et peut faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments.

Le (la) vendeur (se)-conseil en magasin exerce dans tous types de points de vente, grandes, moyennes et petites surfaces qui proposent des produits nécessitant une vente conseil en face à face.

Il (elle) travaille généralement seul (e), mais peut solliciter ses collègues au cours des activités avec les clients, et collabore avec une équipe pour la maintenance de l'espace de vente.

Ses horaires sont adaptés à l'amplitude d'ouverture du magasin et au flux client. En fonction de l'activité commerciale du magasin, il (elle) peut travailler le samedi, certains jours fériés, le dimanche et en dehors des heures d'ouvertures lors de manifestations commerciales spécifiques. La rémunération comprend généralement une partie fixe et une partie variable.

### Compétences attestées :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente.  
Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne.  
Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.  
Participer à la gestion des flux marchandises.
- Vendre et conseiller le client en magasin.  
Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin.  
Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.

Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente.

Compétences transversales de l'emploi :

Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer).

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

## BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP13620BC01 Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente	Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne. Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente. Participer à la gestion des flux marchandises.	
RNCP13620BC02 Vendre et conseiller le client en magasin.	Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin. Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin. Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente. Compétences transversales de l'emploi : Communiquer oralement (comprendre et s'exprimer). Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.	

**Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :**

## SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées,
- grands magasins,
- boutiques,
- négoce interentreprises.

### Type d'emplois accessibles :

- vendeur (se),
- vendeur (se) expert (e),
- vendeur (se)-conseil,
- vendeur (se) technique,
- conseiller (ère) de vente,

### Code(s) ROME :

- D1214 - Vente en habillement et accessoires de la personne
- D1212 - Vente en décoration et équipement du foyer
- D1211 - Vente en articles de sport et loisirs
- D1209 - Vente de végétaux

- D1210 - Vente en animalerie

**Références juridiques des réglementations d'activité :**

Néant

**VOIES D'ACCÈS****Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :****Validité des composantes acquises :**

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-
En contrat d'apprentissage	X		Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).
Après un parcours de formation continue	X		Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).
En contrat de professionnalisation	X		Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Le jury du titre est désigné par les Unités départementales(UD) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

**LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS****Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non**

## BASE LÉGALE

### Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13, R. 338-1 et R. 338-2 et suivants.

### Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Arrêté du 16/01/2012 paru au JO du 24/01/2012 - Arrêté du 03/11/2016 modifiant l'arrêté du 19/02/2004 modifié paru au JO du 10/11/2016

### Référence autres (passerelles...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-	Equivalences définies par arrêté avec les certifications suivantes :
-	Arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi (annule et remplace l'arrêté du 9 mars 2006 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi) Arrêté du 8 décembre 2008 modifié relatif au règlement général des sessions de validation conduisant au titre professionnel du ministère chargé de l'emploi. Arrêté du 19 janvier 2010 définissant les conditions d'agrément des organismes.

### Date du dernier Journal Officiel ou Bulletin Officiel : 10-11-2016

Date d'effet de la certification	25-01-2017
Date d'échéance de l'enregistrement	25-01-2022

## POUR PLUS D'INFORMATIONS

### Statistiques :

### Lien internet vers le descriptif de la certification :

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/14391/true>)

### Certification(s) antérieure(s) :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<a href="#">RNCP1885 (/recherche/rncp/1885)</a>	RNCP1885 - TP - Vendeur(se) spécialisé(e) en magasin

**Fiche au format antérieur au 01/01/2019**

**(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/downloadAncFormat/14391>)**