RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Vendeur / Vendeuse d'articles de sport

En magasin de sport ou en grande surface, le vendeur ou la vendeuse d'articles de sport accueille et conseille la clientèle sur les équipements, vêtements et accessoires. Place aussi au rangement des rayons, à la gestion des stocks ou à la vente en caisse.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **bac ou équivalent**

Statut : **Statut salarié**

Secteur professionnel : Commerce et distribution

Centre d'intérêt : J'ai le sens du contact



© Alain Potignon/Onisep

Le métier

Le vendeur ou la vendeuse d'articles de sport joue un rôle clé dans les magasins de sport et les grandes surfaces spécialisées. Accueillant la clientèle à la recherche d'équipements, de vêtements, de chaussures ou d'accessoires de sport, son rôle est de la conseiller au mieux selon ses besoins. Que ce soit pour des chaussures de course, une bombe d'équitation ou une planche de surf, il lui faut connaître la spécificité de chaque produit, s'adapter aux saisons, aux tendances et aux promotions. Au programme de ses journées également : mettre en valeur les articles sur les présentoirs ou dans la vitrine, ranger les rayons, les réapprovisionner pour que toutes les tailles soient disponibles et éviter la rupture de stock, vérifier l'étiquetage des prix, tenir la caisse... Le métier est assez physique, car il s'exerce principalement debout. Il nécessite aussi de porter et de déballer les cartons d'arrivage et de remplir les présentoirs. Le tout en horaires décalés, incluant les week-ends et les jours fériés, selon l'ouverture des magasins. Dans les grosses structures, le travail se fait en équipe et la communication est essentielle. Dans les petites structures, une plus grande polyvalence peut être de mise (par exemple pour passer les commandes). Dynamique, l'activité demande un bon sens de l'organisation, une grande flexibilité et le goût du sport. Être spécialiste d'une discipline peut constituer un atout, mais l'écoute, la disponibilité et l'amabilité sont tout aussi importantes.

Les études

Après la 3e

Après la 3e

3 ans pour préparer le bac professionnel métiers du commerce et de la vente.

Après le bac

2 ans pour préparer l'un des BTS en commerce, éventuellement complété par une licence professionnelle en commerce (1 an) ; 3 ans pour le BUT techniques de commercialisation.

bac ou équivalent

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

bac + 2

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTS négociation et digitalisation de la relation client

→ DEUST action, commercialisation des services sportifs

bac + 3

→ BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

→ BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

→ BUT techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

→ Licence pro mention commerce et distribution

→ Licence pro mention commercialisation de produits et services

Emploi et secteur

Secteur

Commerce et distribution

Pour aller plus loin

Centre d'intérêt

J'ai le sens du contact →

Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical, paramédical

Responsable e-commerce

Vendeur spécialisé en bricolage

Glacier-sorbetier

Kiosquier