



# Vendeur / Vendeuse en magasin

En magasin spécialisé, en grande surface, dans une petite boutique... face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent argumenter et adapter leur discours en fonction des besoins de chacun pour vendre les produits.

## SOMMAIRE

Le métier

Compétences requises

Où l'exercer ?

Les études

Emploi et secteur

Salaire du débutant

Pour aller plus loin

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

Salaire débutant : **1867 €**

Statut : **Statut salarié**

---

**Synonymes :** Conseiller / conseillère de clientèle, Conseiller / conseillère en vente, Employé / employée de commerce, Employé / employée de libre-service

**Secteur professionnel :** Commerce et distribution

**Centres d'intérêt :** J'ai le sens du contact, Je veux travailler dans le commerce, La mode me fait rêver



© Alain Potignon/Onisep

## **Le métier**

---

### **Préparer les conditions de vente**

Le vendeur dispose avec soin les produits dans les rayons ou la vitrine. Il fait particulièrement attention à l'étiquetage afin que tous les prix soient clairement affichés. Il vérifie qu'aucun article ne manque et que toutes les tailles, pour un magasin de vêtements par exemple, sont disponibles. Il lui arrive aussi de proposer des animations autour d'un thème.

### **Conseiller le client**

Un client indécis sur le choix d'un vêtement, une question liée à l'entretien d'un appareil... le vendeur est là pour fournir des informations pratiques. Pour les matériels high-tech (ordinateurs, lecteurs de DVD, appareils photo numériques, etc.), il n'hésite pas à faire la démonstration du produit devant le client.

### **Être polyvalent si besoin**

Dans les petites structures, le vendeur peut remplir plusieurs fonctions : réaliser l'inventaire des stocks, passer les commandes de réapprovisionnement (quantités, délais, coût...). Il peut encore encaisser les règlements et comptabiliser la recette à la fin de la journée.

## **Compétences requises**

---

### **Sourire et tenue soignée**

Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'oeil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et ce qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin, ou de ne pas les inciter à acheter.

### **Sens du service**

Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne

expression orale est un atout non négligeable. La connaissance d'une langue étrangère est aussi un avantage, surtout pour des produits susceptibles d'intéresser les touristes.

## Connaissance des produits

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques...), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés.

## Où l'exercer ?

### Des lieux d'exercice variés

Les tâches du vendeur varient suivant le type de magasin où il est employé : boutique traditionnelle, grand magasin, grande surface ou magasin spécialisé (jouets, loisirs, bricolage, micro-informatique). Mais, dans tous, une excellente connaissance des produits qu'il vend est exigée.

### Des horaires extensibles

Le vendeur peut travailler le week-end, et effectuer de nombreuses heures supplémentaires, surtout au moment des soldes ou des fêtes de fin d'année. Ce métier demande une bonne résistance physique et un esprit zen.

### Des conditions difficiles

La plupart du temps debout, le vendeur exerce sa profession dans une ambiance souvent fatigante (fond sonore et lumière en continu). Dans les petits commerces, il dispose de peu d'autonomie et travaille quasiment en permanence avec son patron.

## Les études

### Après la 3<sup>e</sup>

2 ans pour préparer un CAP dans le secteur du commerce ; 3 ans pour un bac professionnel dans le commerce ou la vente, éventuellement complété par le CS vendeur conseil en alimentation ou une FCIL (formation complémentaire d'initiative locale) du domaine (1 an).

### Après le bac

2 ou 3 ans pour préparer un BTS ou un BUT dans le secteur commercial ; des formations en 1 an sont aussi possibles.

### CAP ou équivalent

[→ CAP équipier polyvalent du commerce](#)

[→ CAPa services aux personnes et vente en espace rural](#)

## **CAP ou équivalent + 1 an**

[→ CS vendeur conseil en alimentation](#)

## **bac ou équivalent**

[→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial](#)

[→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale](#)

[→ Bac pro technicien conseil vente en alimentation \(produits alimentaires et boissons\)](#)

[→ Bac pro technicien conseil vente en animalerie](#)

[→ Bac pro technicien conseil vente univers jardinerie](#)

[→ Vendeur agenceur de cuisine, salle de bains et rangement](#)

## **bac + 2**

[→ BTS management commercial opérationnel](#)

[→ BTS négociation et digitalisation de la relation client](#)

## **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 management et gestion des organisations](#)

## **Emploi et secteur**

### **Des besoins importants**

On compte plus de 1 million de vendeurs en France, tous secteurs confondus : produits alimentaires, culturels (livres, DVD...), textiles, etc. 82 % des vendeurs sont des femmes, présentes surtout dans la vente de vêtements et de produits de luxe. Près de 25 000 places sont proposées chaque année dans les boutiques, les magasins et les

grandes surfaces. Des recrutements qui, a priori, n'ont aucune raison de se tarir dans les années qui viennent.

## De l'emploi... mais précaire

Le métier de vendeur est ouvert aux jeunes, qui peuvent y accéder sans expérience préalable. Résultat : 60 % des professionnels actuellement en activité ont moins de 35 ans. Revers de la médaille : on est souvent embauché pour un temps partiel ou une durée déterminée.

## Des promotions rapides

Une expérience réussie dans la vente permet d'accéder assez rapidement à un emploi de chef d'équipe puis, éventuellement, de directeur de magasin. Dans la grande distribution, les évolutions concernent les postes de chef de rayon, de chef de département, voire de gérant.

## Secteur

**Commerce et distribution**

## Salaire du débutant \*

À partir de 1867 euros brut par mois, hors primes.

\* variable en fonction du lieu d'exercice, du statut.

## Pour aller plus loin

### Sur le web

[Site sur les métiers du commerce et de l'habillement](#) ↗

[Site de la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution. Informations sur les métiers du secteur.](#) ↗

## Librairie

ZOOM SUR LES MÉTIERS

**Les métiers du commerce et de la vente**



Paru le 15/04/2022

Broché • 4,90 € ↗



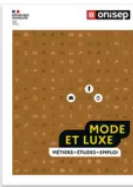
PARCOURS

## Les métiers du commerce, du marketing et de la publicité

Paru le 14/10/2021

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗



PARCOURS

## Mode et luxe

Paru le 11/03/2024

Broché • 12,00 € ↗

PDF • 8,00 € ↗

## Centres d'intérêt

[J'ai le sens du contact →](#)

[Je veux travailler dans le commerce →](#)

## Autres métiers à découvrir

Vendeur de matériel médical,  
paramédical

Vendeur d'articles de sport

Responsable e-commerce

Vendeur spécialisé en bricolage

Glacier-sorbetier