

## LES MÉTIERS DU COMMERCE

# CONSEILLER DE VENTE



Le Conseiller de vente accueille la clientèle en magasin, propose à son client un produit adapté à ses besoins, puis réalise les opérations d'encaissement. Il s'assure de la disponibilité des produits en boutique et de leur qualité et veille à la bonne tenue du magasin (produits rangés en rayon, étagères propres...).

### 1 FORMATION PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER

- L'accès au métier est possible sans expérience. La motivation pour la vente et les qualités relationnelles et la connaissance des produits sont essentielles.
- Selon la politique d'enseigne, une première expérience en vente peut être requise et notamment dans un univers haut de gamme.

### 2 COMPÉTENCES

- Bien connaître ses produits (fabrication, entretien, etc.)
- Pouvoir être flexible concernant ses horaires de travail (week-ends)
- Être capable de «sentir» le profil de la clientèle
- Savoir parler anglais constitue un plus

### 3 QUALITÉS REQUISES

- Disponibilité
- Excellent relationnel
- Savoir respecter la hiérarchie
- Goût pour le travail en équipe
- Capacités d'écoute

### 4 À NOTER

Ce métier se retrouve en vêtement de peau, en chaussure, en maroquinerie, en ganterie et en sellerie.