



Conseiller de vente de produits non alimentaires et services (F/H)

Fiche métier

Le Conseiller de vente de produits non alimentaires et services (f/h) intervient dans le cadre de l'accueil, du conseil et la vente de produits non alimentaires disponibles en magasin en réponse à un besoin du client et dans une logique de fidélisation. Il est amené à travailler pour les entreprises de tailles variées de la branche du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (hypermarchés, supermarchés, etc.).

Objectifs Être capable de

- ✓ Gérer la relation client
- ✓ Mettre en rayon libre-service
- ✓ Gérer les stocks en réserve
- ✓ Vendre des produits non alimentaires et des services

Durée

6 à 12 mois

Certification

Par blocs de compétences délivré par jury paritaire de la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi (FCD – Fédération du Commerce et la Distribution)



Conseiller de vente de produits non alimentaires et services (F/H)

Contenu

Gérer la relation client

- Recevoir le client
- Conseiller le client
- Informer le client
- Traiter les demandes clients

Mettre en rayon libre-service

- Mettre en rayon les produits
- Contrôler le balisage et l'étiquetage
- Veiller à l'état marchand du rayon
- Agir contre la démarque

Gérer les stocks en réserve

- Réaliser des opérations de comptage
- Suivre les entrées et sorties de stock
- Ranger les stocks et la réserve
- Entretenir le matériel

Vendre des produits non alimentaires et des services

- Analyser la demande client
- Conseiller les clients sur les caractéristiques des produits et services
- Présenter le produit ou le service au client
- Consolider l'acte de vente en magasin ou en ligne