



VENDEUR/VENDEUSE

DEFINITION GENERALE DU METIER

ACCUEILLIR LA CLIENTÈLE, VENDRE LES PRODUITS DE LA MARQUE ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE EN VALORISANT L'IMAGE DE L'ENTREPRISE ET CONTRIBUER À SON SUCCÈS

ACTIVITES

GESTION COMMERCIALE :

- ACCUEIL DE LA CLIENTÈLE SELON LES CRITÈRES DE LA MAISON,
- MISE EN ŒUVRE DES TECHNIQUES DE VENTE ENSEIGNÉES PAR LA DIRECTION,
- DÉFINITION DES BESOINS DE LA CLIENTÈLE,
- PRÉSENTATION DU PRODUIT, CONSEILS ET ORIENTATION,
- CONSEILS AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE CONCERNANT SES CHOIX,
- PROPOSITION DE CHOIX COMPLÉMENTAIRES POUR ÉLARGIR LA VENTE,
- GESTION DES OPÉRATIONS D'ENCAISSEMENT :
 - ENREGISTREMENT DE TOUTES LES OPÉRATIONS EN CAISSE,
 - RÉALISATION DES ENCAISSEMENTS,
 - RENDU DE MONNAIE,
- RESPECT DES PROCÉDURES (PAS D'ANNULATION EN CAISSE, PAS DE REMISE SANS ACCORD DU RESPONSABLE),
- PRISE DE COMMANDES À FAIRE VALIDER PAR LE RESPONSABLE.

GESTION D'EXPLOITATION :

- PRISE DE CONNAISSANCE DES PRODUITS DE LA MARQUE,
- MISE EN VALEUR DES PRODUITS DANS LA BOUTIQUE,
- RÉASSORTIMENT DES PRODUITS EN BOUTIQUE,
- RESPONSABILITÉ DE LA "BONNE TENUE" DE LA BOUTIQUE :
 - MÉNAGE (TABLES, SOL, VITRES...) ET RANGEMENT DE L'ESPACE DE VENTE ET DE LA SALLE
 - NETTOYAGE DES PLATEAUX ET USTENSILES DE SERVICE
 - PROPRETÉ DES SANITAIRES,
- VEILLER À L'ÉTIQUETAGE (UN PRODUIT = UN PRIX).

QUALITES

- SENS DE L'ACCUEIL ET DU CONTACT,
- SENS COMMERCIAL,
- SOURIRE,
- CONSCIENCIEUX,
- PONCTUALITÉ,
- INTÉGRITÉ,
- TENUE ET HYGIÈNE IRRÉPROCHABLE (CHEVEUX ATTACHÉS, MAINS PROPRES, ...),
- BONNE ÉLOCUTION,
- PATIENCE ,
- POLITESSE,
- DYNAMIQUE.

SAVOIR ETRE ET SAVOIR FAIRE

- ÊTRE PRÉSENT ET OFFRIR SES SERVICES AVEC PERTINENCE,
- RECONNAÎTRE LES HABITUÉS, LES VOULOYER,
- ADAPTATION DE SES ATTITUDES DE VENTE AU COMPORTEMENT DU CLIENT,
- AVOIR L'ESPRIT D'ÉQUIPE.

SUPERIEUR HIERARCHIQUE

- LE RESPONSABLE DE BOUTIQUE ET SES ADJOINTS,
- LE PREMIER VENDEUR (EN LEUR ABSENCE).

