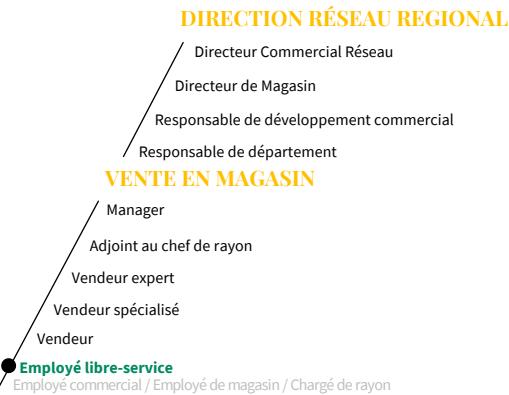


# Employé libre-service

Employé commercial / Employé de magasin / Chargé de rayon



## ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

### Gérer la relation client

- Accueillir, renseigner et orienter le client dans l'espace de vente
- Participer à la promotion des offres commerciales
- Participer au programme de fidélisation client
- Mettre à disposition les commandes clients
- Participer à la prise en charge des retours marchandises

### Vendre

- Vendre des produits et service simple à la demande du client
- Réaliser éventuellement les encaissements

### Approvisionner les rayons du magasin

- Identifier les besoins en approvisionnement de l'espace de vente, le cas échéant, en utilisant les outils et process numériques pour optimiser la mise en rayon
- Préparer les produits en rayon
- Choisir l'engin élévateur adapté à la manutention des marchandises
- Déplacer les marchandises en respectant les règles et procédures de sécurité relatives à leur manipulation
- Mettre les produits en rayons en respectant les règles de merchandising

### Participer à la gestion du point de vente

- Participer à la bonne tenue marchande de l'espace de vente, des rayons : rayons approvisionnés, retrait des articles non conformes, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, affichage des prix et éléments de signalétique conformes aux normes en vigueur, attractivité de l'espace de vente, propreté du rayon ou de l'espace de vente...

- Participer à la mise en place des opérations commerciales
- Participer à la lutte contre la démarque inconnue

### Participer à la gestion des stocks et des produits, des marchandises

- Participer à la réception et au stockage des produits
- Préparer les produits pour leur mise en rayon : vérification de leur conformité, étiquetage, mise des protections « antivol »
- Prendre en charge les produits des commandes « internet » afin de les donner aux clients
- Acheminer les marchandises en réserve, les stocker dans les espaces dédiés
- Participer à la bonne tenue de la réserve
- Participer à la réalisation des inventaires

## PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION IMMÉDIATE

### Vendeur

Autres appellations :

*Conseiller de vente*



## ACCÈS CERTIFIANT

**RNCP37099 - TP - Employé commercial**  
(N3) / Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)

**RNCP1852 - TP - Agent magasinier**  
(N3) / Ministère du Travail - Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle (DGEFP)

**RNCP34947 - CAP - Equipier polyvalent du commerce** (N3) / Ministère de l'Education Nationale

**RNCP35010 - Employé polyvalent du commerce et de la distribution** (N3) / CCI France - Réseau Négoventis

**RNCP38525 - Employé de vente polyvalent en magasin** (N4) / CAFA formations



# EVOLUTION VERS :

Vendeur

Autre(s) appellation(s) : Conseiller de vente

## Nouvelles activités

## Compétences liées

## Dispositif

### Gérer la relation client

- Accueillir le client en créant une relation de confiance, découvrir ses attentes, le renseigner, l'orienter, l'accompagner dans l'espace de vente
- Repérer le parcours client pour identifier les opportunités de vente de biens et services
- Appliquer une approche adaptée au parcours client dans un environnement phygital
- Promouvoir les offres commerciales, les services et le programme de fidélisation client
- Traiter les réclamations des clients
- Prendre congé du client

Bloc de compétences du [RNCP38399 - BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente](#) (N4) / MINISTÈRE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE: BC03 - Fidéliser la clientèle et développer la relation client

OU

CPRO – Pro-A –  
CTP – PDC – AFI

Bloc de compétences du [RNCP37098 - TP - Conseiller de vente](#) (N4) / MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION: BC02 - Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

### Conseiller et vendre

- Identifier les besoins, conseiller et vendre des produits et services dans un environnement omnicanal
- Proposer et vendre des produits et services complémentaires
- Conclure la vente

Bloc de compétences du [RNCP36865 - Vendeur conseil omnicanal](#) (N4) / CCI France: BC03 - Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

CPRO – Pro-A –  
CTP – PDC – AFI

### Gérer la surface de vente

- Préparer et mettre les produits en rayon, dans le linéaire, en vitrine
- Présenter et mettre en valeur les produits sur l'espace de vente selon les règles du merchandising
- Participer aux animations et opérations commerciales
- Appliquer les règles de sécurisation des produits et de démarque inconnue
- Appliquer des règles d'hygiène et de sécurité

Bloc de compétences du [RNCP36865 - Vendeur conseil omnicanal](#) (N4) / CCI France: BC02 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

OU

CPRO – Pro-A –  
CTP – PDC – AFI

Bloc de compétences du [RNCP37098 - TP - Conseiller de vente](#) (N4) / MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION: BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

### Participer à la gestion des stocks

- Participer au suivi des stocks

Bloc de compétences du [RNCP36865 - Vendeur conseil omnicanal](#) (N4) / CCI France: BC02 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

OU

CPRO – Pro-A –  
CTP – PDC – AFI

Bloc de compétences du [RNCP37098 - TP - Conseiller de vente](#) (N4) / MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION: BC01 - Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanal

### Participer au développement commercial

- Participer au suivi des indicateurs de performance commerciale du point de vente

[RS5068 - Technique de vente omnicanal](#) / FORMAVAR CTP PDC – AFI

AFI