

D1221

VENDEUR / VENDEUSE DE PRODUITS CULTURELS ET LUDIQUES

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse de cadeaux souvenirs
- Vendeur / Vendeuse de produits culturels
- Vendeur / Vendeuse de jouets
- Vendeur / Vendeuse de produits ludiques

Définition

Le Vendeur en produits culturels et ludiques joue un rôle clé dans la diffusion de la culture et du divertissement.

- Accueille et conseille les clients sur une large gamme de produits culturels et ludiques
- Organise et anime des espaces de vente attractifs et dynamiques
- Gère les stocks et approvisionnements des produits
- Réalise des opérations de caisse et gère les transactions financières
- Peut participer à des événements promotionnels et des dédicaces
- Maintient une veille sur les tendances du marché des produits culturels et ludiques

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible sans condition de diplômes. Il existe néanmoins des formations variées mais non obligatoires qui débutent à partir du niveau 3 (CAP/BEP) dans le domaine du commerce et de la vente.

Une expérience préalable dans la vente en commerce de détail est un plus mais pas indispensable.

Certifications et diplômes :

- Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial
- Titre professionnel conseiller de vente

Compétences

Savoir-faire

Accueillir, orienter, renseigner un public

Informé, renseigner une personne sur les articles en vente

Répondre aux attentes d'un client

Gérer les retours des clients pour améliorer les services

Relation client

Développement commercial

Présenter et valoriser un produit ou un service

Organiser et agencer l'espace de vente en mettant en valeur les produits, les nouveautés, les collections et les promotions

Conseiller sur les dernières tendances ludiques

Réaliser la mise en rayon

Vendre des articles souvenirs, des produits sous licence et des produits dérivés

Analyser les tendances de vente pour ajuster les stratégies commerciales

Promouvoir les événements spéciaux ou les promotions en magasin

Développer et fidéliser la relation des clients

Gestion des stocks

Définir des besoins en approvisionnement

Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison

Réaliser l'étiquetage de produits

Gestion administrative et comptable

Procéder à l'encaissement

Gérer une caisse

Maintenance, Réparation

Assurer la propreté et l'ordre dans l'espace de vente

Management

Prévenir et résoudre les conflits

Organisation

Utiliser les outils numériques

Savoir-être professionnels

Avoir le sens du service

Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Prendre des initiatives et être force de proposition

Savoirs

Domaines d'expertise

Argumentation commerciale

Analyse des besoins des clients

Connaissance des réglementations sur les produits culturels

Gestion de l'inventaire

Gestion des réclamations clients

Techniques professionnelles

Techniques de merchandising

Techniques de mise en rayon

Techniques de présentation de produit

Techniques de vente et de promotion

Produits, outils et matières

Produits de loisirs
Produits culturels
Produits de librairie et papeterie
Produits jouets et loisirs
Produits sport et loisirs
Utilisation de logiciels de gestion de point de vente
Utilisation de systèmes de paiement électronique

Normes et procédés

Normes de sécurité
Procédures d'encaissement
Règles de tenue de caisse

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

En contact avec du public
Polyactivité



Horaires et durée du travail

Travail durant les vacances scolaires
Travail en horaires décalés
Travail en journée
Travail les week-ends et jours fériés
Travail saisonnier
Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité



Publics spécifiques

Clientèle d'entreprises



Statut d'emploi

Contrat travail saisonnier
Salarié secteur privé (CDI, CDD)



Types de structures

Association
Structure de loisirs, culturelle ou touristique

Secteurs d'activité

• Commerce et distribution

• Sport, animation et loisir