

CONTACTS :



**CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE
REGION MARTINIQUE**

Tél. : 0596.71.32.22 / Fax : 0596.70.47.30
E-mail : cmm972@cma-martinique.com
Site : cma-martinique.com

Centre d'Aide à la Décision

Tél. 0596.71.32.22 / 0596.68.09.14

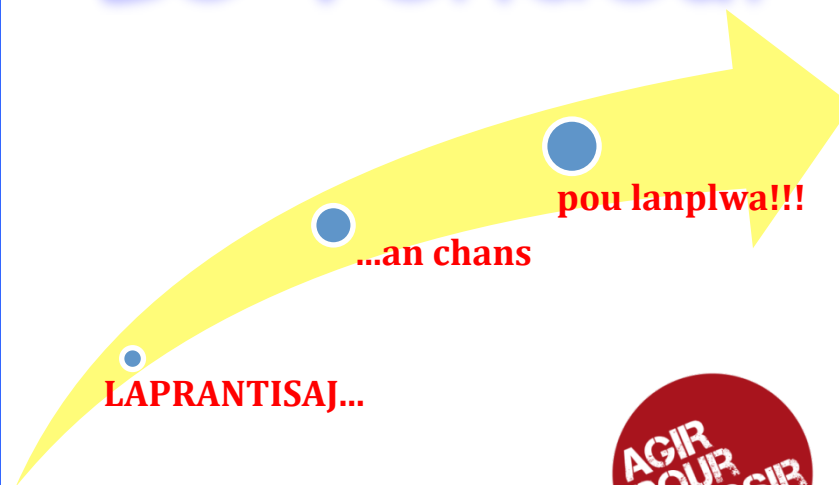
Fax : 0596.71.84.45



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

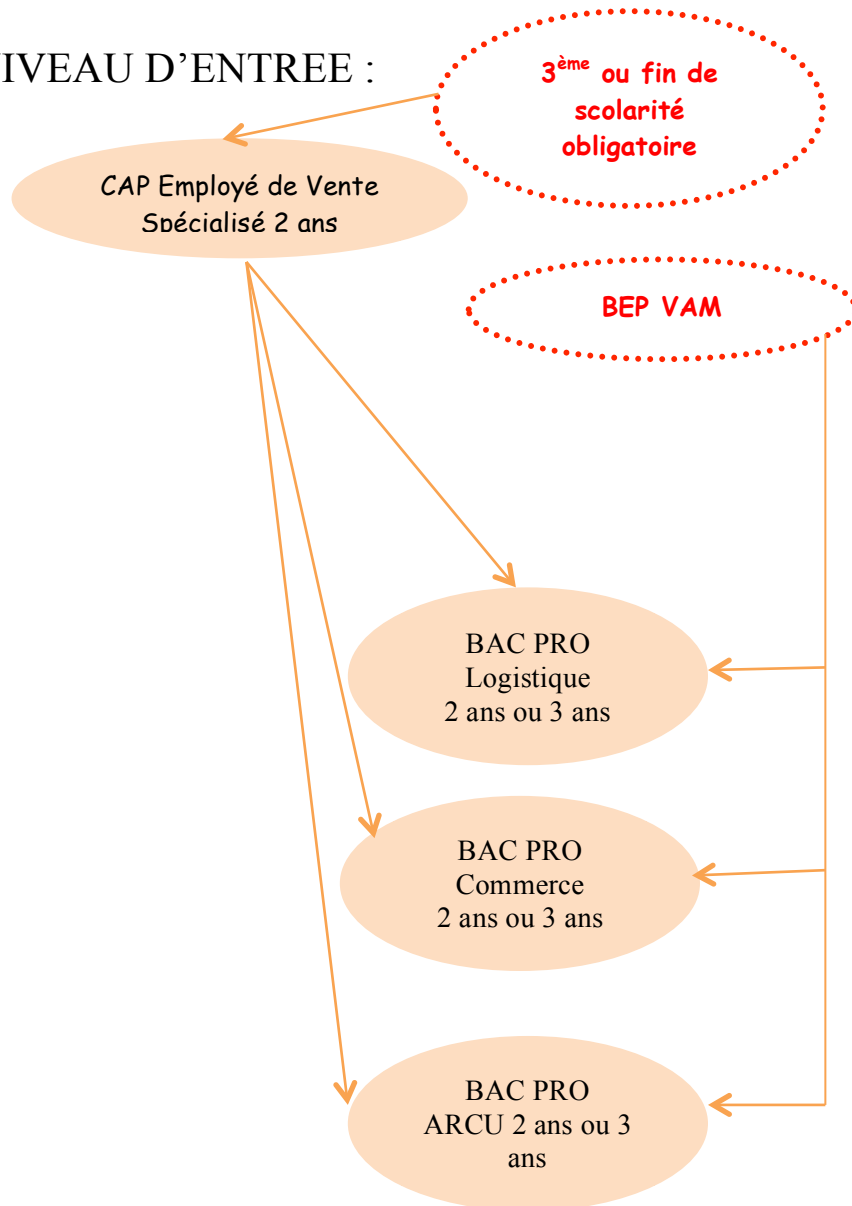
Région Martinique

Le Vendeur



FILIERE APPRENTISSAGE :

NIVEAU D'ENTREE :



Définition du métier :

Le Vendeur accueille, conseille le client et encaisse la vente. Il participe aux tâches de préparation du magasin : rangement des marchandises, étiquetage, présentation de l'étalage, inventaire et enregistrement des ventes. La bonne relation entre le client et le vendeur contribue à l'image de marque du magasin.

Qualités requises :

Une présentation soignée est indispensable pour l'exercice du métier. Elle doit être associée à une bonne élocution. Le client doit se sentir bien, se faire plaisir, avoir des conseils éclairés. Une bonne résistance physique est indispensable.

Entreprise d'accueil :

Il exerce au sein de boulangerie, pâtisserie, grande surface, les grossistes, etc...

Conditions d'exercice du métier :

Le Vendeur travaille seul ou en équipe. Le contact avec la clientèle est essentiel. Il exerce son métier le plus souvent debout. Une présentation irréprochable est exigée pour valoriser l'image du magasin.

Diplômes :

CAP Employé de Vente Spécialisé option A et B, BEP Vente Action Marchande, Baccalauréat Professionnel Commerce, Baccalauréat Professionnel Logistique et Baccalauréat Professionnel Métiers de la Relation aux Clients et Usagers, Baccalauréat Professionnel Vente.

Perspectives d'évolution :

L'obtention du CAP donne le titre de commis vendeur. D'autres formations permettent d'évoluer, de se spécialiser et d'accéder aux postes de vendeur, chef de rayon, directeur de secteur, de créer ou reprendre une entreprise.