



SEMAPHORE MULHOUSE SUD ALSACE 7-9 rue du Moulin 68100 MULHOUSE  
Tél : 03.89.66.33.13 Fax : 03.89.56.49.19 [www.semaphore.asso.fr](http://www.semaphore.asso.fr)

## **VENDEUR EN MAGASIN dans le Bas-Rhin du CAP au Bac pro**

*Fini le temps des « baratineurs ». Face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent savoir argumenter. Et adapter leur discours en fonction des besoins de chacun. Au terme de vendeur, on préfère aujourd'hui celui de conseiller.*

### **Nature du travail**

*Préparer la surface de vente*

Le vendeur dispose avec soin les produits dans les rayons ou la vitrine. Il fait particulièrement attention à l'étiquetage afin que tous les prix soient clairement affichés. Des articles déplacés par les clients ? Son rôle consiste aussi à les ranger à leur place. Il lui arrive aussi de proposer des animations autour d'un thème.

*Conseiller le client*

Un client indécis sur le choix d'un vêtement, une question liée à l'entretien d'un tissu... le vendeur est là pour fournir des informations pratiques. Pour les matériels high-tech (ordinateurs, lecteurs de DVD, appareils photo numériques...), il n'hésite pas à faire la démonstration du produit pour le client.

*Polyvalent si besoin*

Dans les petites structures, le vendeur peut remplir plusieurs fonctions. Réaliser l'inventaire des stocks, passer les commandes (quantités, délais, coût...). Il peut encore encaisser les règlements et comptabiliser la recette à la fin de la journée.

### **Compétences requises**

*Sourire et tenue soignée*

Le sourire aux lèvres, le vendeur arbore une tenue impeccable et sait garder son sang-froid en toutes circonstances. Il a l'œil exercé pour repérer ce qui ne va pas : article déplacé, emballage ouvert, vêtement taché... et qui est susceptible de gêner la circulation des clients dans le magasin... ou de ne pas les inciter à acheter.

*Le sens du service*

Écoute, disponibilité, amabilité : les qualités humaines valent autant que les diplômes ou les connaissances techniques dans ce métier où le relationnel joue un rôle capital. Pour réussir une vente, il faut d'abord inspirer confiance au client. Une bonne expression orale est un atout non négligeable.

*La connaissance des produits*

Spécialisé sur un rayon ou un secteur (alimentation, électroménager, cosmétiques, etc.), le vendeur connaît toutes les caractéristiques des produits qu'il vend. Il se tient en permanence informé sur les nouveautés technologiques ou les changements de la mode.

## **Lieux d'exercice et statuts**

### *Des lieux d'exercice variés*

Le vendeur occupe un poste certes sédentaire, mais dans tous les types de commerce. On le trouve aussi bien dans la petite boutique de quartier que dans les hypermarchés. Selon la taille de l'entreprise, les conditions de travail ne sont pas forcément les mêmes.

### *Des horaires extensibles*

Le vendeur travaille le samedi et effectue de nombreuses heures supplémentaires, surtout au moment des soldes ou des fêtes de fin d'année. Ces périodes de forte affluence réclament une grande forme physique et un esprit « zen ».

### *Des conditions difficiles*

Le plus souvent debout, le vendeur peut travailler dans une ambiance sonore et lumineuse parfois difficile. Dans les petits commerces, il dispose de peu d'autonomie et travaille quasiment en permanence avec son patron.

## **Intégrer le marché du travail**

### *Des besoins importants*

On compte plus d'un million de vendeurs en France, tous secteurs confondus : produits alimentaires, textiles, culturels (livres, DVD...). Près de 25 000 places sont proposées chaque année dans les boutiques, les magasins et les grandes surfaces. Des recrutements qui, a priori, n'ont aucune raison de se tarir dans les années qui viennent.

### *De l'emploi... mais précaire*

Le métier de vendeur est ouvert aux jeunes qui peuvent y accéder sans expérience préalable. Résultat : 60 % des professionnels actuellement en activité ont moins de 35 ans. Revers de la médaille : on est souvent embauché pour un temps partiel ou une durée déterminée.

### *Des promotions rapides*

Une expérience réussie dans la vente permet d'accéder assez rapidement à un emploi de chef d'équipe puis, éventuellement, de directeur de magasin. Dans la grande distribution, les évolutions concernent les postes de chef de rayon, de chef de département, voire de gérant.

## **Accès au métier**

Le CAP offre des débouchés immédiats. Pour trouver un emploi stable, il est recommandé de continuer au moins jusqu'au bac pro. Quant au BTS, il permet d'évoluer plus vite vers des fonctions d'encadrement.

Source : [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)

## FORMATIONS EN ALSACE

---

### FORMATION INITIALE

#### • CAP Employé de commerce multi-spécialités

##### Voie scolaire

##### **Lycée Professionnel André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

##### **Lycée Professionnel Camille Schneider**

13 avenue de la Gare - 67120 Molsheim - Tél. : 03 88 38 14 41 - Fax : 03 88 38 69 02

##### **Lycée Professionnel Jean Oberlin**

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09  
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

##### Apprentissage

##### **CFA du LP Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 95 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

##### **CFA du LP Jean Geiler**

14 rue des Bateliers - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 14 31 43 - Fax : 03 88 14 31 55  
Site : <http://www.cfageiler.com>

#### • CAP Employé de vente spécialisé option A produits alimentaires

##### Voie scolaire

##### **Lycée Professionnel Aristide Briand**

12 rue du Barrage - BP 30040 - 67300 Schiltigheim Cedex - Tél. : 03 90 22 25 00 - Fax : 03 90 22 25 09  
Site : <http://www.lyc-briand-schiltigheim.ac-strasbourg.fr>

##### **Lycée Professionnel Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 80 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

##### Apprentissage

##### **CFA du LP André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

##### **CFA du LP Jules Verne**

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 71 19 31 - Fax : 03 88 91 11 50  
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

**CFA du LP Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 95 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

**CFA du LP Jean Geiler**

14 rue des Bateliers - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 14 31 43 - Fax : 03 88 14 31 55  
Site : <http://www.cfageiler.com>

**CFA du Lycée Stanislas**

7 rue du lycée Altenstadt - BP 40143 - 67160 Wissembourg Cedex - Tél. : 03 88 54 17 00 - Fax : 03 88 54 16 99  
Site : <http://lycee-stanislas.org>

• **CAP Employé de vente spécialisé option B produits d'équipement courant**

Voie scolaire

**Lycée Professionnel André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

**Lycée Professionnel Aristide Briand**

12 rue du Barrage - BP 30040 - 67300 Schiltigheim Cedex - Tél. : 03 90 22 25 00 - Fax : 03 90 22 25 09  
Site : <http://www.lyc-briand-schiltigheim.ac-strasbourg.fr>

**Lycée Professionnel Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 80 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

Apprentissage

**CFA du LP André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

**CFA du LP Jules Verne**

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 71 19 31 - Fax : 03 88 91 11 50  
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

**CFA du LP Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 95 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

**CFA du LP Oberlin**

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09  
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

### **CFA du Lycée Stanislas**

7 rue du lycée Altenstadt - BP 40143 - 67160 Wissembourg Cedex - Tél. : 03 88 54 17 00 - Fax : 03 88 54 16 99  
Site : <http://lycee-stanislas.org>

#### • **CAP Vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles**

Le titulaire de ce CAP réalise la réception, le stockage et la mise en rayon des produits, prépare les commandes et assure leur expédition. Sa connaissance des caractéristiques techniques des équipements lui permet d'accueillir la clientèle, de la conseiller et de conclure les ventes.

Ce professionnel peut travailler en tant qu'aide-magasinier, magasinier, vendeur-magasinier, préparateur-vendeur. Il peut exercer son activité dans un magasin de pièces de rechange, en boutique, en libre-service, au comptoir ou en entrepôt, notamment dans le réseau des constructeurs automobiles, dans le magasin d'une grande entreprise ou d'une administration, dans une entreprise de réparation, dans une surface spécialisée, chez un distributeur-stockiste ou un équipementier.

#### Apprentissage

### **CFA du Lycée Emile Mathis**

1 rue du Dauphiné - BP 90009 - 67300 Schiltigheim Cedex - Tél. : 03 88 18 55 14 - Fax : 03 88 18 55 22  
Site : <http://www.lyc-mathis-schiltigheim.ac-strasbourg.fr>

#### • **Bac pro Commerce**

A la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale, physique ou virtuelle, afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Son activité consiste, au sein de l'équipe commerciale de l'unité, à :

- participer à l'approvisionnement ;
- vendre, conseiller et fidéliser ;
- participer à l'animation de la surface de vente ;
- assurer la gestion commerciale attachée à sa fonction.

Il est autonome en entretien de vente, mais il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable.

#### Voie scolaire

### **Lycée Professionnel Charles Goulden**

2 rue de la piscine - BP 60022 – 67240 Bischwiller Cedex - Tél. : 03 88 63 58 44 - Fax : 03 88 53 90 99  
Site : <http://www.lrpgoulden.org>

### **Lycée Professionnel André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

### **Lycée Professionnel privé Sainte Philomène**

19A boulevard Hanauer - BP 60236 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 07 15 15 - Fax : 03 88 07 15 16  
Site : <http://www.sainte-philo.com>

**Lycée Professionnel Camille Schneider**

13 avenue de la Gare - 67120 Molsheim - Tél. : 03 88 38 14 41 - Fax : 03 88 38 69 02

**Lycée Polyvalent Georges Imbert - Section d'enseignement professionnel**

2 rue Vincent d'Indy - BP 14 - 67260 Sarre-Union Cedex - Tél. : 03 88 00 39 00 - Fax : 03 88 00 18 81  
Site : <http://www.lyc-imberty-sarre-union.ac-strasbourg.fr>

**Lycée Professionnel Jules Verne**

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 91 24 22 - Fax : 03 88 71 04 61  
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

**Lycée Professionnel Aristide Briand**

12 rue du Barrage - BP 30040 - 67300 Schiltigheim Cedex - Tél. : 03 90 22 25 00 - Fax : 03 90 22 25 09  
Site : <http://www.lyc-briand-schiltigheim.ac-strasbourg.fr>

**Lycée Professionnel Haute Bruche**

18 rue des grives - BP 80026 - 67130 Schirmeck Cedex - Tél. : 03 88 97 04 69 - Fax : 03 88 97 27 83  
Site : <http://www.cs-hautebruche.com>

**Lycée Professionnel Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 80 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

**Lycée Professionnel Jean Oberlin**

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09  
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

**Institut d'enseignement supérieur par alternance (privé hors contrat)**

12 avenue d'Alsace - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 13 12 - Fax : 09 59 14 19 68  
Site : <http://www.contrat-pro.fr>

Apprentissage

**CFA du LP André Siegfried**

12 rue des Dominicains - BP 40234 - 67500 Haguenau Cedex - Tél. : 03 88 73 54 55 - Fax : 03 88 63 82 12  
Site : <http://www.lyc-siegfried-haguenau.ac-strasbourg.fr>

**CFA du LP Jules Verne**

31 rue Saint Nicolas - BP 50126 - 67700 Saverne Cedex - Tél. : 03 88 71 19 31 - Fax : 03 88 91 11 50  
Site : <http://www.lycee-verne.fr>

**CFA du LP Economique**

Place du Docteur François Kretz - BP 60269 - 67600 Sélestat Cedex - Tél. : 03 88 58 07 95 - Fax : 03 88 58 07 81  
Site : <http://www.lyc-economique-selestat.ac-strasbourg.fr>

**CFA du LP Oberlin**

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09  
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

### **CFA du Lycée Stanislas**

7 rue du lycée Altenstadt - BP 40143 - 67160 Wissembourg Cedex - Tél. : 03 88 54 17 00 - Fax : 03 88 54 16 99  
Site : <http://lycee-stanislas.org>

#### • **Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)**

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

#### Voie scolaire

##### **Lycée Professionnel Jean Oberlin**

4 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 21 22 30 - Fax : 03 88 24 25 09  
Site : <http://www.lyc-oberlin-strasbourg.ac-strasbourg.fr/site/>

##### **Institut d'enseignement supérieur par alternance (privé hors contrat)**

12 avenue d'Alsace - 67000 Strasbourg - Tél. : 03 88 37 13 12 - Fax : 09 59 14 19 68  
Site : <http://www.contrat-pro.fr>

### **RESSOURCES UTILES**

---

#### **FCD - Fédération des entreprises du commerce et de la distribution**

12 rue Euler  
75008 Paris  
01 44 43 99 00

[www.metiersducommerce.fr](http://www.metiersducommerce.fr)

Site sur les métiers du commerce de proximité

[www.metiers-commerce-habillement.fr](http://www.metiers-commerce-habillement.fr)

Les métiers du commerce et de l'habillement

*Liste non exhaustive ...*

