

# Vendeur(se) Conseil

**FAMILLE : ANIMALERIE, ART DE VIVRE, BIEN-ÊTRE, ENTRETIEN-DÉCORATION EXTÉRIEURE, RAYON SAISONNIER, VÉGÉTAUX D'EXTÉRIEUR, VÉGÉTAUX D'INTÉRIEUR**

**Autres appellations :** Vendeur spécialisé; Employé de commerce

## Mission

Le vendeur conseil a pour mission de développer la vente des produits et services de la jardinerie ou de la graineterie dans laquelle il travaille. Commercial, il accueille ses clients au sein du magasin et les aide dans leur choix. Technicien, il conduit un diagnostic de la situation du client et le conseille dans l'utilisation et l'entretien des produits proposés à la vente. En fonction du point de vente, le vendeur conseil peut se spécialiser sur une famille de produits (par exemple l'animalerie, la serre chaude, la pépinière) ou rester généraliste. Le degré de polyvalence demandé et les responsabilités confiées varient selon les choix d'organisation du magasin.

## Activités principales

### VENTE CONSEIL

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin – S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent – Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente – Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence – Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...) – Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

### TENUE DE RAYON

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin – S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent – Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente – Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence – Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...) – Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

## Activités complémentaires

### RÉAPPROVISIONNEMENT

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin

- S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent
- Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente
- Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence
- Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...)
- Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

### RÉCEPTION DES MARCHANDISES

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin

- S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent
- Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente
- Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence
- Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...)
- Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

## Compétences techniques

### VENTE CONSEIL

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin

- S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent
- Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente
- Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence
- Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...)
- Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

### TENUE DU RAYON

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin

- S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent
- Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente
- Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence
- Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...)
- Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

## Compétences comportementales

### VENTE CONSEIL

Prend en charge les clients pour les aider dans leurs achats et les accompagne dans le magasin

- S'informe de leur besoin et les amène à préciser leur demande ou le problème qu'ils rencontrent
- Conseille et présente les produits correspondant aux besoins, explique leur utilisation et donne des recommandations tout en concluant la vente
- Entretient ses connaissances et se tient informé des dernières nouveautés et tendances produits, y compris à la concurrence
- Propose des produits ou services complémentaires (carte de fidélité, reprise, échange des articles, ...)
- Note et remonte les avis ou les réclamations des clients

## Compétences à développer

– Développer la double compétence vente et expertise technique liée à la vente de produits de jardinerie. Lors du recrutement, les entreprises peuvent soit mettre l'accent sur les compétences en vente au recrutement et assurer elles-mêmes la formation en horticulture ou à l'inverse choisir des personnes qualifiées en horticulture à qui elles apprennent la vente.

– Développer les connaissances et pratiques de développement durable liées aux produits vendus et liées à l'économie de ressources consommées au sein du point de vente.

## Diplômes

### LE BEP(A)

Contenu

### LE CAP(A)

Le BEP(A)

## Conditions d'accès

Les entreprises recherchent prioritairement des techniciens qui soient qualifiés à la fois en vente et en horticulture. Il existe de nombreuses formations professionnelles et techniques au métier de vendeur conseil en jardinerie ou en graineterie qui allient ces deux aspects. Exemples par spécialisation :

### 1. VÉGÉTAL

Formation : CAP, BP/BPA, BM, bac pro, Certiphyto.

Salaire : de 1520 à 1765 euros brut/mois hors primes.

### 2. ANIMALERIE

Formation : Bac pro technicien conseil-vente en animalerie, BTS/BTSA, DUT, licence pro, master, école.

Salaire : de 1520 à 1765 euros brut/mois hors primes.

### 3. ART DE VIVRE ET BIEN-ÊTRE

Formation : CAP, bac pro, BTS/BTSA.

Salaire : de 1520 à 1765 euros brut/mois hors primes.