**Employé(e) de boutique**

Date de publication :18/12/2024

**Familles de métiers**

Gestion et vente en boutique

**Lieux et segments d’activités**

* Parcs d'attractions et parcs aquatiques
* Parcs à thème et parcs ludo-pédagogiques
* Activités intérieures
* Musées et sites culturels
* Patrimoine et sites naturels
* Spectacles et activités artistiques

**Autres intitulés**

Vendeur(euse) en boutique

**Définition du métier**

La vente de produits est un des piliers du modèle économique des sites de loisirs, d'attractions et de culture. Selon la taille de l'exploitation, le parcours du visiteur est organisé pour passer par une ou plusieurs boutiques thématisées.

Les visiteurs sont accueillis et conseillés par l'employé(e) de boutique, qui se chargera également de l'encaissement de leurs achats, du maintien de la propreté des lieux et de l'organisation de la boutique, ainsi que du réapprovisionnement des rayons.

Cet(te)excellent(e) communicant(e) connaît très bien ses produits et l'univers thématisé du point de vente. Il/Elle garde à l'esprit que son rôle est aussi de prolonger l'expérience et l'immersion de la visite jusqu'au dernier moment !

Ce métier s'adresse aux personnes qui ont le sens du contact et qui possèdent des qualités d'adaptation pour accueillir une diversité de visiteurs. Parler anglais est un vrai plus !

**Particularités**

* Métier en contact avec le public
* Pic saisonnier

**Code ROME**

Vente en article de sports et loisirs

**Vidéo**

Https://www.youtube.com/watch?v=CVqFTWRBDTU=118s

**Principales compétences métiers**

**Savoir-être professionnels**

* Travailler en équipe
* Etre à l'écoute des visiteurs et se rendre disponible
* Avoir le sens du service

**Compétences techniques**

* Accueillir, orienter, informer un visiteur
* Vendre des articles souvenirs, des produits sous licence et des produits dérivés
* Présenter et valoriser un produit ou un service
* Réaliser la mise en rayon
* Réaliser un inventaire
* Réceptionner des produits, des matières premières, vérifier la conformité d'une livraison
* Procéder à l'encaissement
* Prévenir et résoudre les conflits

**Accès à l’emploi**

**Niveau d’expérience requis**

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

**Formation appréciée**

* Titre Professionnel (TP) Conseiller de vente
* Certificat de qualification professionnelle (CQP) Vendeur en espaces de loisirs
* Certificat d'aptitude professionnelle (CAP) Équipier polyvalent du commerce
* Bac Professionnel Métiers du commerce et de la vente

**Mooc disponibles et ressources utiles**

France Compétences