

Vendeur, vendeuse

Code CNP-R : 6421-010

Modifié le : 2020-07-03

Titre(s) synonyme(s)

Conseiller, conseillère en vente

Personne qui vend des marchandises dans une entreprise commerciale en utilisant des méthodes de vente servant à mettre en valeur les caractéristiques, la qualité et l'utilité des produits offerts en vue de répondre aux attentes de la clientèle et de la convaincre d'acheter ces biens de consommation.

Tâches

- Accueille les clients et cherche à connaître leurs besoins réels.
- Conseille les clients dans leurs achats en leur faisant valoir les qualités de la marchandise.
- Renseigne la clientèle sur l'usage et l'entretien de l'article et peut faire une démonstration de ce dernier, s'il y a lieu.
- Évalue les prix ou indique le tarif de la transaction.
- Renseigne les clients sur les modalités de crédit ou d'échange.
- Fixe la date de livraison, s'il y a lieu.
- Établit le bon de commande ou le contrat de vente.
- Perçoit les paiements ou obtient l'autorisation de vendre à crédit.
- Rédige des rapports de vente.
- Peut faire l'inventaire de son stock et demander le réapprovisionnement à l'entrepôt.
- Peut exploiter des systèmes informatisés de tenue d'inventaire et de commande de stocks.
- Peut effectuer des transactions par le biais du commerce électronique.

Fonctions liées aux données, personnes et choses

Données	Personnes	Choses
Calculer (4)	Persuader (5)	Manutentionner (7)

Champs d'action

Vente au détail, vente en gros d'articles tels que des meubles, des appareils ménagers, des appareils électroniques, des biens de consommation, etc.

Conditions de travail

Salaire

	Minimum moyen	Maximum moyen	En date de
Horaire	13,10 \$ - 13,99 \$	19,00 \$ - 21,49 \$	2019

Commentaires

La rémunération peut consister en un salaire fixe, un salaire à commission ou une combinaison des deux.

Organisation du travail

Travail à horaire variable

Travail de jour surtout

Précisions

© GRICS, 1985-2021

Travail possible le soir, les fins de semaine et les jours fériés.

Environnement social

Contacts constants avec la clientèle.

Environnement physique

Conditions ambiantes : Endroit où la température est contrôlée

Lieu de travail : Travail à l'intérieur

Caractéristiques personnelles

Champs d'intérêt

- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer travailler physiquement ou manipuler des instruments.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Inventaires spécialisés

Intérêts ICIP

- Aimer manipuler ou utiliser des objets inanimés.
- Aimer interagir ou communiquer avec d'autres personnes.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.
- Aimer accomplir des tâches répétitives, selon des normes établies.
- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.

Intérêts ICIT

- **1^{er} rang** Aimer travailler selon des procédures établies, sous la supervision des autres.
- **2^e rang** Aimer travailler avec les gens, prendre soin des autres ou les aider.
- **3^e rang** Aimer planifier, diriger, décider, coordonner.

Intérêts MEQ-Kuder

- Aimer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
- Aimer gérer une entreprise, s'occuper de commerce ou de finance.
- Aimer travailler avec les chiffres ou les mathématiques.
- Aimer communiquer avec les gens pour les convaincre, les persuader.

Personnalité

Types de personnalité (Holland)

1^{re} position	E	Préférer décider, superviser, influencer ou persuader des personnes.
2^e position	S	Préférer travailler en contact avec des personnes ou les aider.
3^e position	R	Préférer travailler physiquement ou manipuler des instruments.

Indices de tempérament

- Préférer travailler en relation avec des gens et collaborer avec eux.
- Préférer influencer les opinions, les attitudes et les jugements des autres.
- Préférer utiliser des normes mesurables pour décider ou résoudre des problèmes.

Qualités personnelles exigées

- Autonomie
- Capacité d'écoute
- Courtoisie
- Diplomatie
- Discrétion
- Dynamisme
- Entregent
- Esprit d'équipe
- Facilité à communiquer
- Patience
- Persévérance
- Persuasion
- Sens de l'observation
- Sens de l'organisation

Aptitudes BGTA

Description	Cote
G Habileté à comprendre, à apprendre et à raisonner rapidement.	Moyen
V Habileté à comprendre et à utiliser les mots pour communiquer.	Moyen
N Habileté à faire des calculs rapidement et avec exactitude.	Moyen
S Habileté à imaginer et visualiser des formes géométriques et des objets dans l'espace.	Faible
P Habileté à remarquer les différences entre les formes, les volumes et les détails.	Faible
Q Habileté à remarquer les détails dans les chiffres et les mots.	Moyen
K Habileté à coordonner la vue et le mouvement des mains et des doigts rapidement et avec précision.	Faible
F Habileté à mouvoir les doigts rapidement et avec précision.	Faible
M Habileté à mouvoir les mains habilement et avec facilité.	Faible

Capacités physiques

Vision :	Être capable de voir de près
Perception sensorielle :	Être capable de distinguer les couleurs Être capable de communiquer verbalement
Position corporelle :	Être capable de travailler principalement debout ou en marche
Coordination des membres :	Être capable de coordonner les mouvements de ses membres supérieurs
Force physique :	Être capable de soulever un poids d'environ 5 à 10 kg

Formation / qualification

Voies de formation - Dans le réseau scolaire

Ordre d'ens.	Programme	Langue	Code
Secondaire	Professional Sales (DVS)	Anglais	5821

Voies de formation - Hors du réseau scolaire

Genre de formation

Formation en cours d'emploi

Formation préalable

Précisions sur les voies de formation

- Ce métier est visé par le Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) d'Emploi-Québec. Pour plus d'information, consulter Emploi-Québec.
- Il est possible d'obtenir une certification visant la reconnaissance des compétences acquises sur le marché du travail. Cette formation est offerte en ligne à partir du site web du CSMO Détail-Québec. Les employés qui seront reconnus en tant que professionnels du commerce de détail obtiendront une certification officielle délivrée par le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale.
- Certains commerces offrent également de la formation en cours d'emploi.

Employeurs

Catégories d'employeurs

- Agences de publicité
- Agences de vente par catalogue
- Commerces de détail
- Exploitants de centres d'achat

Perspectives d'emploi

Perspectives professionnelles d'Emploi-Québec (2019-2023)

Diagnostic pour l'ensemble du Québec :

Excellentes

Perspectives d'emploi d'Emploi-Avenir Québec de Service Canada (2019-2021)

Indicateur pour l'ensemble du Québec :

Acceptables

Considérations importantes

MISE EN GARDE :

Les perspectives sont des prévisions basées sur l'analyse des tendances que l'on peut observer sur le marché du travail. Ces prévisions doivent être considérées comme des tendances. Pour cette raison, nous vous invitons à les utiliser avec prudence et jugement et à les mettre en relation avec d'autres informations provenant de sources crédibles.

Les prévisions proviennent d'Emploi-Québec et de Service Canada. Ces deux organismes utilisent des méthodes d'analyse différentes. Les données de Service Canada présentent des prévisions de croissance et de besoins de main-d'oeuvre d'ici la fin de 2021 pour l'ensemble du Québec. Les prévisions d'Emploi-Québec présentent les perspectives attendues en moyenne d'ici la fin de 2023 pour l'ensemble du Québec, et ce, pour les dix-sept régions du Québec ainsi que pour les régions métropolitaines de recensement (RMR) de Montréal et de Québec.

Professions apparentées

Principales professions apparentées

Titre	Code CNP-R
Commis de matériaux de construction et de quincaillerie	6421-021
Commis de meubles et d'appareils électroménagers usagés	6421-001
Commis-vendeur, commis-vendeuse	6421-012
Commis-vendeur, commis-vendeuse d'animalerie	6421-014
Commis-vendeur, commis-vendeuse d'articles de sport	6421-006
Commis-vendeur, commis-vendeuse de vêtements	6421-007
Commis-vendeur, commis-vendeuse d'équipement de photographie	6421-005
Conseiller technique, conseillère technique (automobile)	6552-006
Conseiller, conseillère à la vente d'automobiles	6421-003
Conseiller, conseillère à la vente de matériaux de construction	6421-004
Conseiller-vendeur, conseillère-vendeuse en horticulture ornementale	6421-008
Cosméticien, cosméticienne	6421-009
Gérant, gérante de commerce de détail	0621-001
Gérant, gérante de commerce de mode	0621-003
Libraire	6421-011
Représentant, représentante technique de matériel électronique et électrique	6221-005
Superviseur, superviseure en commerce de détail	6211-001
Téléphoniste en télémarketing (sollicitation par téléphone)	6623-001
Vendeur, vendeuse à domicile	6623-002

Pour en savoir plus

Organismes et ressources

Détail Québec (Comité sectoriel de main-d'oeuvre du commerce de détail)

Détail Québec (CSMO commerce détail)
550, rue Sherbrooke Ouest
Bureau 590, tour Ouest
Montréal (Québec)
H3A 1B9

Internet : <https://detailquebec.com/>
Courriel : info@detailquebec.com
Téléphone(s) : 514 393-0222
1 888 393-0222

Emploi-Québec (Centre administratif de la qualification professionnelle)

Emploi-
Québec
(DQR)

Internet : <http://www.emploiuebec.gouv.qc.ca/citoyens/developper-et-faire-reconnaitre-vos-competences/qualification-professionnelle/>
Téléphone(s) : 1 866 393-0067
Télécopieur : 819 758-4928

Documents en ligne

Représentant vendeur (Table Éducation de Chaudière-Appalaches)

Année : 2015
Durée approximative : 2 minutes
Produit par : Table Éducation de Chaudière-Appalaches
Site Web : <https://www.youtube.com/watch?v=TZQ7ivnehjU>

Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.

Vendeur (RH Tourisme Canada)

Durée approximative : 2 minutes
Produit par : RH Tourisme Canada
Site Web : <https://www.youtube.com/watch?v=DxgEICqD5iU>

Le contenu du présent document est sous la responsabilité de l'organisme qui l'a produit et peut, dans certains cas, être différent de celui de REPÈRES.