

# VENEDOR/A DE BOTIGA

Persona encarregada d'atendre i fer la venda directa dels productes i/o serveis de la botiga, realitzant una atenció personalitzada. Responsable d'assessorar als clients, analitzar les seves preferències i facilitar els productes i/o serveis que convinguin en cada cas.

## FUNCIONS I TASQUES:

- Atendre i identificar les necessitats dels clients.
- Assessorar i oferir els diferents productes i serveis segons les necessitats dels clients i les polítiques comercials de l'empresa.
- Col·laborar en el control i gestió dels estocs dels productes i mantenir actualitzat el sistema informàtic de codificació de productes.
- Reposar els articles esgotats.
- Animar el punt de venda i optimitzar els espais seguint els criteris d'imatge de l'empresa.
- Mantenir actualitzades les etiquetes de preus i lliurar els materials publicitaris, promocionals i de fidelització.
- Cobrar i verificar l'autenticitat del mitjà de pagament, fent l'entrega del tiquet i empaquetat del producte.
- Atendre les reclamacions i incidències del client.
- Realitzar l'arqueig de caixa.

**FAMÍLIA:** Comerç i Màrqueting



## OCUPACIONS RELACIONADES

Reposador/a  
Caixer/a  
Promotor/a de venda  
Encarregat/da de botiga

## REQUISITS



## FORMACIÓ

### REGLADA

#### Mínima:

- Graduat en educació secundària obligatòria (GESO) o equivalent

#### Altres:

CFGM o equivalent

### ESPECIALITZADA

Aparadorista  
Caixer/a  
Dependent/a de comerç  
Organitzador/a de punt de venda en autoserveis.  
Venedor/a tècnic/a

### CARNETS PROFESSIONALS

- No és necessari per aquesta ocupació.

### CERTIFICAT DE PROFESSIONALITAT


#### (Nivell 1 i 2)


- COMT0211 Activitats auxiliars de comerç (Nivell 1)
- COMV0108 Activitats de venda (Nivell 2)
- COMT0112 Activitats de gestió del petit comerç (Nivell 2)

Aquesta ocupació no requereix experiència professional prèvia en el mateix sector





## EXPERIÈNCIA

 <h2 style="margin-top: 20px;">COMPETÈNCIES</h2>	<b>LINGÜÍSTIQUES</b>				
	Coneixements de la llengua castellana i catalana o llengua autonòmica corresponent.				
	Es valoraran coneixements d'anglès i altres idiomes si l'establiment es troba en zona turística.				
	<b>DIGITALS</b>				
	Nivell usuari mig d'ofimàtica				
	<b>TRANSVERSALS</b> (1 bàsic; 2 mitjà, 3 alt, 4 molt alt)				
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
→ Comunicació					
→ Orientació al client					
→ Organització i ordre					
→ Autocontrol					
→ Persuasió					
→ Iniciativa					
<b>TÈCNIQUES</b>					
→ Tècniques de venda de productes i/o serveis.					
→ Animació del punt de venda. Visual merchandising.					
→ TPV (terminal en el punt de venda).					
→ Tècniques de fidelització					
→ Emmagatzematge.					
→ Cobrament de caixa i sistemes de pagament.					
→ Càlcul numèric.					
→ Coneixement dels productes i/o serveis a vendre.					
→ Manipulació d'aliments					

CONDICIONS LABORALS		
<b>JORNADA I HORARIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Variable (partida, intensiva o de caps de setmana i festius) en funció de les necessitats de l'establiment, ubicacions i/o reglament intern.</li> <li>→ L'horari de la jornada laboral pot comprendre entre les 9.00 i les 10.00 hores aproximadament.</li> </ul>	
<b>RETRIBUCIONS SALARIALS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Segons conveni.</li> <li>→ En algunes empreses les retribucions pot ser complementada segons objectius de vendes.</li> </ul>	
<b>ENTORN DE TREBALL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Espais tancats i reduïts. És habitual el treball amb soroll i bullici de gent.</li> <li>→ El treball es fa de peu quasi tota la jornada.</li> </ul>	
<b>TIPUS D'EMPRESSES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Petit comerç minorista, centres comercials, franquícies, supermercats, mercats, etc.</li> </ul>	
<b>CONTRACTACIÓ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ S'utilitzen totes les modalitats de contractes, especialment el contracte d'obra i servei.</li> <li>→ Estacionalitat: campanyes Nadal, rebaixes, etc.</li> </ul>	
<b>MOBILITAT GEOGRÀFICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Segons necessitats de l'empresa. En cadenes de botigues pot haver mobilitat.</li> </ul>	

<b>MOBILITAT FUNCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ És habitual que el treballador comenci com a aprenent i, una vegada assimilats els coneixements bàsics, promocioni cap a dependent.</li> <li>→ És habitual que després d'un temps com a dependent, la persona estigui preparada per a desenvolupar les tasques d'encarregat de botiga, tot i que això, depèn força de les diferents dimensions de les companyies.</li> </ul>	
----------------------------	---	--

<b>FONTS D'INTERÈS</b>		
 <b>FORMACIÓ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ <a href="#">SEPE- Certificats de professionalitat</a></li> <li>→ <a href="#">Especialitats formatives SOC:</a></li> <li>→ <a href="#">Estudis reglats CFGM i CFGS</a></li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ <a href="#">Buscador de convenis GENCAT:</a></li> <li>→ <a href="#">Certificar experiència</a></li> </ul>	 <b>LABORAL</b>	