

Gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures

conseiller, clarifier, ordonner, organiser, contrôler, planifier

Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Chaussures sont des experts en matière de chaussures. Ils demandent ce que le client veut, dans quel domaine la chaussure doit être utilisée, dans quelle fourchette de prix elle peut être, etc. Ils vont alors chercher les bons modèles de chaussures, donnent des conseils et disent aux clients ce qui leur convient.

Les gestionnaires vendent aussi des sacs et des accessoires ou fournissent des produits d'entretien des chaussures. En cas de décision d'achat, ils servent à payer, emballer et remettre les chaussures. Ils soutiennent les achats, surveillent l'entrepôt et veillent à ce que tout soit

bien présentés. Comme ils ont une vue d'ensemble du flux de marchandises, ils reconnaissent aussi les modèles qui se portent bien et peuvent ainsi influencer la conception de la gamme.

Il y a deux domaines spécifiques: Dans la «conception et réalisation d'expériences d'achat», ils créent des univers d'expérience axés sur les produits, élaborent des promotions et mènent des entretiens de vente. Lors de la «gestion de magasins en ligne», ils s'occupent de la présentation des marchandises et des processus dans la boutique en ligne, tiennent à jour et évaluent les données sur les ventes en ligne.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que la cliente sache quelle chaussure lui convient le mieux, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures la conseille de manière experte.
- ▶ Afin que même un enfant qui ne peut pas encore donner d'informations exactes sur la compatibilité de la chaussure qu'il a essayée puisse acheter la bonne chaussure, la gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures détermine la taille exacte.
- ▶ Afin que les produits soient protégés de manière optimale contre la saleté et les intempéries, le gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures vend au client un produit d'entretien adapté.
- ▶ Afin que les choses soient toujours bien rangées dans le magasin de chaussures, la gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures remet les chaussures à leur place et les range selon la taille.

Les faits

Admission Scolarité obligatoire achevée, niveau moyen ou supérieur.

Formation Formation professionnelle initiale de 3 ans. Cours à l'école professionnelle 1 à 1½ jours par semaine. Les cours interentreprises complètent la formation théorique. Au début de l'apprentissage on choisit entre un des domaines spécifiques «conception et réalisation d'expériences d'achat» ou «gestion de magasins en ligne». Possibilité de suivre les cours menant à la maturité professionnelle durant la formation initiale, en cas de très bons résultats scolaires. Pour les jeunes davantage orientés vers la pratique, il existe une formation initiale de 2 ans, voir le métier d'assistant en commerce de détail AFP. La réussite à l'examen donne l'attestation fédérale.

Les aspects positifs Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Chaussures sont des experts de chaussures. Ce sont bien plus que de simples articles d'usage quoti-

dien. Des chaussures bien adaptées permettent d'avoir des pieds en bonne santé et assurent une apparence solide. La profession sera toujours en demande, parce que tout le monde a besoin de chaussures.

Les aspects négatifs Les horaires de travail sont basés sur les heures d'ouverture. Comme l'ajustement des chaussures est la priorité, les essayer prend parfois beaucoup de temps. S'occuper d'enfants en bas âge, de personnes handicapées et de clients âgés est parfois épuisant.

Bon à savoir Les gestionnaires du commerce de détail CFC – Chaussures sont un emploi dans le commerce de détail. Ils travaillent dans les magasins de chaussures ou dans les divisions de chaussures des grands magasins. Ils sont aussi présents dans des magasins spécialisés en habits de sport. Leur travail quotidien consiste à vendre des escarpins, des baskets, des bottes ou des chaussures de sport ainsi que divers articles de maroquinerie.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité à travailler en équipe	[Bar chart showing high importance]		
compréhension rapide, tact, diplomatie	[Bar chart showing medium importance]		
connaissance de langues étrangères	[Bar chart showing low importance]		
intérêt pour le conseil, intérêt pour le contact avec le client, attitude amicale	[Bar chart showing high importance]		
intérêt pour le secteur, compétences commerciales	[Bar chart showing medium importance]		
patience	[Bar chart showing low importance]		
résilience, flexibilité	[Bar chart showing medium importance]		
sens de l'ordre et de la propreté	[Bar chart showing low importance]		
sens des responsabilités	[Bar chart showing medium importance]		
talents organisationnels, indépendance	[Bar chart showing high importance]		

Plans de carrière

Économiste d'entreprise HES (Bachelor)
Économiste d'entreprise ES, manager en marketing ES (diplôme fédéral)
Manager en commerce de détail DF, chef/fe de marketing DF, chef/fe de vente DF, responsable achats DF (diplôme fédéral)
Spécialiste d'achats/approvisionnement BF, spécialiste de la vente BF, spécialiste en marketing BF, spécialiste du commerce de détail BF, conseiller/-ière en couleurs et en styles de mode (brevet fédéral)
Consultant/e en mode et style de vie STF (en allemand)
Gestionnaire du commerce de détail CFC – Chaussures
Assistant/e du commerce de détail AFP ou scolarité obligatoire achevée