



345

COMMERCE

Liste hiérarchique des descripteurs

COMMERCE 345 54
 ACTION COMMERCIALE 345 73
 ANIMATION VENTE 345 84
 FORCE VENTE 345 61
 INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90
 TECHNICO-COMMERCIAL 345 81
 VISITEUR MÉDICAL 345 80
 VRP 345 60
 NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
 ENTRETIEN VENTE 345 92
 NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72
 PROSPECTION VENTE 345 93
 FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74
 VENTE DISTRIBUTION 345 66
 CAISSE 345 89
 COMMERCE GROS 345 75
 DÉMARQUE INCONNUE 345 69
 EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29
 ÉTALAGE 345 19
 FRANCHISAGE 345 39
 GESTION POINT VENTE 345 88
 GESTION RAYON 345 59
 GRANDE DISTRIBUTION 345 87
 LIBRE-SERVICE 345 49
 MARCHANDISAGE 345 97
 MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98
 VENTE À DISTANCE 345 07
 VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20
 VENTE PAR INTERNET 345 30
 VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01
 VENTE ADDITIONNELLE 345 68
 VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
 VENTE AUTOMOBILE 345 17
 VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36
 VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
 VENTE FRUIT LÉGUME 345 04
 VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05
 VENTE PRODUIT LAITIER 345 16
 VENTE PRODUIT MER 345 06
 VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13
 VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33
 VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34
 FLEURISTE 345 03

Liste des descripteurs par code

345 01 VENTE PAR TÉLÉPHONE
 345 02 VENTE SPÉCIALISÉE
 345 03 FLEURISTE
 345 04 VENTE FRUIT LÉGUME
 345 05 VENTE PRODUIT CARNÉ
 345 06 VENTE PRODUIT MER
 345 07 VENTE À DISTANCE
 345 13 VENTE VIN SPIRITUEUX
 345 16 VENTE PRODUIT LAITIER
 345 17 VENTE AUTOMOBILE
 345 19 ÉTALAGE
 345 20 VENTE PAR CORRESPONDANCE
 345 25 VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE
 345 29 EMBALLAGE COMMERCIAL
 345 30 VENTE PAR INTERNET
 345 33 VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE
 345 34 VENTE PRODUIT HORTICOLE
 345 36 VENTE ÉQUIPEMENT MAISON
 345 39 FRANCHISAGE
 345 49 LIBRE-SERVICE
 345 54 COMMERCE
 345 59 GESTION RAYON
 345 60 VRP
 345 61 FORCE VENTE
 345 66 VENTE DISTRIBUTION
 345 68 VENTE ADDITIONNELLE
 345 69 DÉMARQUE INCONNUE
 345 72 NÉGOCIATION GRAND COMPTE
 345 73 ACTION COMMERCIALE
 345 74 FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL
 345 75 COMMERCE GROS
 345 80 VISITEUR MÉDICAL
 345 81 TECHNICO-COMMERCIAL
 345 82 NÉGOCIATION COMMERCIALE
 345 84 ANIMATION VENTE
 345 87 GRANDE DISTRIBUTION
 345 88 GESTION POINT VENTE
 345 89 CAISSE
 345 90 INGÉNIEUR AFFAIRES
 345 92 ENTRETIEN VENTE
 345 93 PROSPECTION VENTE
 345 97 MARCHANDISAGE
 345 98 MARCHANDISAGE EN LIGNE

Voir liste alphabétique des descripteurs dans les pages suivantes

ACTION COMMERCIALE 345 73

EP	management unités commerciales ; MUC
TG	COMMERCE 345 54
TS	<ul style="list-style-type: none"> • ANIMATION VENTE 345 84 • FORCE VENTE 345 61 • NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82 • PROSPECTION VENTE 345 93
TA	STRATÉGIE COMMERCIALE 340 85
NE	Élaboration d'actions destinées à augmenter les ventes d'une entreprise : organisation de la promotion, négociation des marchés importants, contrôle de l'efficacité des services vente et après-vente.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

ANIMATION VENTE 345 84

EP	animation point vente ; promotion vente
EP métier	animateur vente
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
NE	Activité d'animation et de promotion réalisée généralement dans une grande surface et confiée à des professionnels (animateurs/trices, démonstrateurs/trices).
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1501 Animation de vente</i> <i>M1706 Promotion des ventes</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

CAISSE 345 89

EP métier	caissier ; employé station-service ; hôtesse caisse ; hôtesse sortie
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement du personnel de caisse.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1505 Personnel de caisse</i> <i>D1508 Encadrement du personnel de caisses</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

COMMERCE 345 54

EP	commercialisation
TG	COMMERCE, MARKETING, FINANCE 001 11
TS	<ul style="list-style-type: none"> • ACTION COMMERCIALE 345 73 • FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74 • VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	COMMERCE INTERNATIONAL 342 54 ; DROIT COMMERCIAL 132 72 ; GESTION COMMERCIALE ACHATS 340 54 ; SECRÉTARIAT ASSISTANT COMMERCIAL 350 28
NA	Employé pour les formations générales aux techniques du commerce ; employer si possible un descripteur plus précis.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises</i> <i>D1406 Management en force de vente</i> <i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

COMMERCE GROS 345 75

EP	commerce gros alimentaire ; commerce gros industriel ; grossiste ; vente en gros
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	CENTRALE ACHAT 340 03
NE	Forme de commerce dont la fonction consiste à acheter et à entreposer des marchandises par quantités importantes et à les vendre, en lots à leur mesure, à des revendeurs, des utilisateurs et des collectivités, à l'exclusion des consommateurs finals.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1107 Vente en gros de produits frais</i> <i>D1213 Vente en gros de matériel et équipement</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

DÉMARQUE INCONNUE 345 69

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Différences apparaissant lors de l'inventaire, entre stocks et produits vendus, et liées aux erreurs de comptage, casse, vol.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1504 Direction de magasin de grande distribution</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	CONDITIONNEMENT EMBALLAGE 317 52
NA	Employé uniquement pour les formations destinées aux commerçants ; pour les formations aux techniques de conditionnement, employer CONDITIONNEMENT EMBALLAGE 317 52.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

ENTRETIEN VENTE 345 92

EP	entretien commercial
TG	NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
TA	SATISFACTION CLIENT 340 37
NA	Employé pour les formations destinées aux vendeurs souhaitant améliorer leur comportement relationnel lors d'un échange commercial.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1406 Management en force de vente</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

ÉTALAGE 345 19

EP	décoration étalage ; décoration vitrine
EP métier	étalagiste
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE 463 40
NE	Conception et réalisation de vitrines de magasins, stands d'expositions et salons.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>B1301 Décoration d'espaces de vente et d'exposition</i> <i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

FLEURISTE 345 03

EP	art floral ; composition florale ; conception florale ; décoration florale ; distribution fleur ; Ikebana ; vente fleur
TG	VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34
TA	FLORICULTURE 210 33
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1209 Vente de végétaux
GFE	Q Commerce

FORCE VENTE 345 61

EP	animation équipe vente ; animation force vente ; encadrement force vente ; encadrement vendeur ; gestion force vente ; management vendeur
EP métier	chef vente ; directeur vente ; manager commercial force vente ; technicien force vente
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
TS	<ul style="list-style-type: none"> • INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90 • TECHNICO-COMMERCIAL 345 81 • VRP 345 60
NE	Ensemble des collaborateurs itinérants d'une entreprise qui sont chargés de l'action commerciale auprès des personnes prospectées et des clients, avec lesquels ils sont en contact direct.
NA	Employé principalement pour les formations destinées aux responsables d'équipes de vente et portant sur les techniques de recrutement, de management, d'évaluation. Ne pas double indexer avec ces techniques.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises D1406 Management en force de vente
GFE	Q Commerce

FORMATION FORMATEUR COMMERCIAL 345 74

EP	formation formateur vendeur
TG	COMMERCE 345 54
TA	FORMATION FORMATEUR SPÉCIALISÉ 445 87
NSF	333 Enseignement, formation
ROME	K2111 Formation professionnelle
GFE	Q Commerce

FRANCHISAGE 345 39

EP	franchise magasin ; magasin franchisé ; réseau franchisé
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Contrat par lequel un commerçant met à la disposition d'un autre ses savoir-faire, marque, organisation, etc., en contrepartie d'une rémunération fixe ou variable.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

GESTION POINT VENTE 345 88

EP	gestion commerce
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	GESTION ENTREPRISE ARTISANALE 320 97
NE	Un point de vente est le lieu où s'exerce une activité de vente au détail (petit, moyen ou grand commerce).
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes chargées de la gestion d'un point de vente (organisation, gestion, techniques de vente, etc.). Lorsqu'il s'agit d'un rayon, employer GESTION RAYON 345 59.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1301 Management de magasin de détail
GFE	Q Commerce

GESTION RAYON 345 59

EP métier	chef rayon ; employé libre-service
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Partie d'un grand magasin ou d'une grande surface réservée à la vente d'articles de même nature.
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement des responsables de rayon ou de leurs assistants (gestion, organisation, techniques de vente, etc.).
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

GRANDE DISTRIBUTION 345 87

EP	centre commercial ; drive ; grand magasin ; grande surface ; hypermarché ; supermarché
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NA	Employé pour les formations à la connaissance de la grande distribution (caractéristiques, fonctionnement, etc.) ; pour les formations concernant la vente ou la gestion dans la grande distribution, employer VENTE DISTRIBUTION 345 66 ou un descripteur plus précis.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1504 Direction de magasin de grande distribution D1509 Management de département en grande distribution
GFE	Q Commerce

INGÉNIEUR AFFAIRES 345 90

EP	ingénieur commercial ; ingénieur technico-commercial
TG	FORCE VENTE 345 61
NE	Ingénieur ayant en charge la vente de produits technologiquement complexes et/ou de marchés importants : vente d'usine clé en main, exportation de technologies françaises, etc.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1407 Relation technico-commerciale H1102 Management et ingénierie d'affaires
GFE	Q Commerce

LIBRE-SERVICE 345 49

TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TA	RESTAURATION RAPIDE 427 25
NA	Employé pour la formation et le perfectionnement des employés travaillant dans les magasins en libre-service ; pour les restaurants libre-service, employer RESTAURATION RAPIDE 427 25.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1505 Personnel de caisse</i> <i>D1507 Mise en rayon libre-service</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARCHANDISAGE 345 97

EP	gestion gondole ; gestion linéaire ; gondole ; merchandising ; merchandising visuel
EP métier	gondolier ; marchandiseur ; merchandiser
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	• MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98
NE	Ensemble des techniques de présentation des marchandises s'appuyant sur l'analyse du comportement des consommateurs et visant à accroître l'écoulement des produits sur les points de vente.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>B1301 Décoration d'espaces de vente et d'exposition</i> <i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

MARCHANDISAGE EN LIGNE 345 98

EP	e-merchandising ; marchandisage internet ; marchandisage web ; merchandising en ligne ; merchandising internet ; merchandising web
EP métier	e-marchandiseur ; e-merchandiser
TG	MARCHANDISAGE 345 97
NE	Application des techniques du marchandisage (merchandising) en ligne.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1506 Marchandisage</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82

EP	argumentation commerciale
EP métier	négociateur commercial
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
TS	• ENTRETIEN VENTE 345 92 • NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72
TA	MÉTHODOLOGIE NÉGOCIATION 150 05 ; NÉGOCIATION ACHAT 340 02
NA	Pour les formations à la négociation commerciale avec des partenaires étrangers, employer NÉGOCIATION INTERNATIONALE 342 71 ; pour les formations aux négociations d'achat, employer NÉGOCIATION ACHAT 340 02.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises</i> <i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

NÉGOCIATION GRAND COMPTE 345 72

EP	client grand compte ; vente grand compte
TG	NÉGOCIATION COMMERCIALE 345 82
NE	Les grands comptes sont une catégorie de la clientèle d'entreprises constituée par la grande entreprise (la clientèle d'entreprises se définit par opposition à la clientèle de particuliers).
NA	Employé pour les formations destinées aux personnes souhaitant acquérir les techniques spécifiques de négociation avec les grands comptes.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

PROSPECTION VENTE 345 93

EP	démarchage ; prospection commerciale
TG	ACTION COMMERCIALE 345 73
NA	Employé pour les formations destinées aux vendeurs et portant sur la gestion et l'extension de leur territoire de vente et/ou de leur clientèle.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1402 Relation commerciale grands comptes et entreprises</i> <i>D1403 Relation commerciale auprès de particuliers</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

TECHNICO-COMMERCIAL 345 81

EP métier	agent technico-commercial ; attaché commercial ; délégué technico-commercial
TG	FORCE VENTE 345 61
TS	• VISITEUR MÉDICAL 345 80
TA	VENTE INFORMATIQUE 310 70
NE	Vendeur possédant les connaissances techniques nécessaires lui permettant de discuter avec des techniciens au cours de son action.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1407 Relation technico-commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

VENTE À DISTANCE 345 07

EP	VAD
EP métier	technicien vente distance ; téléconseiller ; téléprospecteur ; télévendeur
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	• VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20 • VENTE PAR INTERNET 345 30 • VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01
NE	Technique qui permet au consommateur, en dehors des lieux habituels de réception de la clientèle, de commander un produit ou de demander la réalisation d'un service via différents supports : internet, téléphone, vidéo transmission, voie postale.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1408 Téléconseil et télévente</i> <i>E1101 Animation de site multimédia</i> <i>M1707 Stratégie commerciale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

VENTE ADDITIONNELLE 345 68

EP	cross selling ; vente croisée
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
NE	Technique de vente par laquelle un vendeur profite de la vente ou de l'intérêt manifesté par un acheteur pour un produit donné pour proposer et vendre un produit complémentaire ou un produit supérieur au produit initialement acquis ou visé par l'acheteur.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1209 Vente de végétaux D1211 Vente en articles de sport et loisirs D1212 Vente en décoration et équipement du foyer D1213 Vente en gros de matériel et équipement D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne D1404 Relation commerciale en vente de véhicules D1408 Téléconseil et télévente G1303 Vente de voyages
GFE	Q Commerce

VENTE AUTOMOBILE 345 17

EP	distribution automobile
EP métier	représentant véhicule
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TA	MÉCANIQUE AUTOMOBILE 236 37
NA	Employé pour les formations à la vente dans le secteur automobile (véhicules, équipements et outillages automobiles).
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1404 Relation commerciale en vente de véhicules
GFE	Q Commerce

VENTE DISTRIBUTION 345 66

EP	commerce détail ; distribution ; réseau distribution ; technique vente ; vente ; vente au comptoir ; vente détail ; vente en boutique ; vente en magasin
EP métier	directeur magasin ; vendeur ; vendeur magasinier ; vendeur sédentaire
TG	COMMERCE 345 54
TS	<ul style="list-style-type: none"> • CAISSE 345 89 • COMMERCE GROS 345 75 • DÉMARQUE INCONNUE 345 69 • EMBALLAGE COMMERCIAL 345 29 • ÉTALAGE 345 19 • FRANCHISAGE 345 39 • GESTION POINT VENTE 345 88 • GESTION RAYON 345 59 • GRANDE DISTRIBUTION 345 87 • LIBRE-SERVICE 345 49 • MARCHANDISAGE 345 97 • VENTE À DISTANCE 345 07 • VENTE ADDITIONNELLE 345 68 • VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TA	ADMINISTRATION VENTES 340 56
NA	Employé pour les formations générales aux techniques de vente ; pour les formations de techniciens et cadres commerciaux, employer FORCE VENTE 345 61 ou ses spécifiques.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne D1301 Management de magasin de détail D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1504 Direction de magasin de grande distribution D1507 Mise en rayon libre-service D1509 Management de département en grande distribution
GFE	Q Commerce

VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36

EP	vente cuisine salle de bains ; vente électroménager ; vente équipement foyer ; vente motoculteur plaisance
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TA	CUISINE SALLE DE BAINS 224 08
NA	Employé pour les formations à la vente des appareils, outils ou produits nécessaires à l'équipement du foyer (électroménager, cuisines équipées, salles de bains, engins de jardinage, etc) ; pour l'audiovisuel, employer VENTE MATÉRIEL AUDIOVISUEL 462 11.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1212 Vente en décoration et équipement du foyer D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE FRUIT LÉGUME 345 04

EP	distribution fruit légume ; distribution légume ; vente légume
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84
NA	Employé pour les formations à la vente de ces produits au client final. Ne pas confondre avec COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE PAR CORRESPONDANCE 345 20

EP	vente par correspondance et à distance ; vente sur catalogue ; VPC ; VPCD
TG	VENTE À DISTANCE 345 07
NE	Forme de vente dans laquelle le client choisit dans un catalogue des articles qui lui seront envoyés.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1401 Assistanat commercial D1408 Téléconseil et télévente
GFE	Q Commerce

VENTE PAR INTERNET 345 30

EP	boutique en ligne ; commerce électronique ; commerce en ligne ; e-commerce ; vente en ligne
TG	VENTE À DISTANCE 345 07
TA	MARKETING DIGITAL 340 93
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1408 Téléconseil et télévente E1101 Animation de site multimédia M1707 Stratégie commerciale
GFE	Q Commerce

VENTE PAR TÉLÉPHONE 345 01

EP	centre appels ; marketing téléphonique ; phoning ; plateforme téléphonique ; prise rendez-vous ; prospection téléphonique ; relance téléphonique ; téléachat ; télémarketing ; télévente ; vente téléphonique
EP métier	téléconseiller ; téléopérateur ; télévendeur
TG	VENTE À DISTANCE 345 07
TA	ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE 350 50 ; MARKETING DIRECT 340 72 ; TÉLÉTRAVAIL 330 96
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1408 Téléconseil et télévente
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25

EP	distribution produit alimentaire ; distribution surgelé ; vente produit frais
EP métier	vendeur alimentation générale
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TS	<ul style="list-style-type: none"> • VENTE FRUIT LÉGUME 345 04 • VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05 • VENTE PRODUIT LAITIER 345 16 • VENTE PRODUIT MER 345 06 • VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13
TA	COMMERCIALISATION AGRICOLE 210 84 ; COMMERCIALISATION AGROALIMENTAIRE 215 51 ; CONDITIONNEMENT AGROALIMENTAIRE 215 75 ; FROID COMMERCIAL 226 04 ; TRANSPORT FRIGORIFIQUE 318 08
NA	Employé pour les formations générales à la vente de produits alimentaires ou les formations pour lesquelles il n'existe pas de descripteur plus précis.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33

EP métier	vendeur produit biologique
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
NA	Employé pour les formations à la vente de produits alimentaires et non alimentaires issus de l'agriculture biologique.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT CARNÉ 345 05

EP	distribution produit carné ; distribution viande
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	BOUCHERIE 215 99 ; VIANDE 215 77
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1101 Boucherie D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34

EP	graineterie ; jardinerie ; rayon végétal
TG	VENTE SPÉCIALISÉE 345 02
TS	• FLEURISTE 345 03
TA	VENTE EN ANIMALERIE 420 04
NA	Employé pour les formations à la vente de produits horticoles et de jardinage, excepté les formations axées sur la vente de fleurs pour lesquelles il existe FLEURISTE 345 03.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1209 Vente de végétaux D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT LAITIER 345 16

EP	rayon crèmerie
EP métier	crémier
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	BEURRE 215 03 ; COMMERCIALISATION AGROALIMENTAIRE 215 51 ; FROMAGE 215 04 ; INDUSTRIE LAITIÈRE 215 24
NA	Employé pour les formations à la vente des produits laitiers et des oeufs ; pour leur production, employer INDUSTRIE LAITIÈRE 215 24, BEURRE 215 03, FROMAGE 215 04.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE PRODUIT MER 345 06

EP	distribution produit mer ; poissonnerie
EP métier	poissonnier
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	MAREYAGE 213 76 ; TRANSFORMATION PRODUIT MER 215 67
NE	Vente auprès du client final de produits de la mer (poissons, coquillages, etc.).
NA	Employé pour les formations à la vente dans un rayon poissonnerie ou une poissonnerie. Ne pas confondre avec MAREYAGE 213 76 (vente en gros). Pour les formations d'écailler, employer ÉCAILLER 427 59.
NSF	312 Commerce, vente
ROME	D1105 Poissonnerie D1106 Vente en alimentation D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires D1507 Mise en rayon libre-service
GFE	Q Commerce

VENTE SPÉCIALISÉE 345 02

EP	vente conseil ; vente jeu vidéo ; vente matériel médical
EP métier	vendeur conseil ; vendeur spécialisé
TG	VENTE DISTRIBUTION 345 66
TS	<ul style="list-style-type: none"> • VENTE AUTOMOBILE 345 17 • VENTE ÉQUIPEMENT MAISON 345 36 • VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25 • VENTE PRODUIT BIOLOGIQUE 345 33 • VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34
TA	COMMERCIALISATION HABILLEMENT 217 62 ; JEU VIDÉO 462 51 ; MATÉRIEL SPORT 154 47 ; VENTE PRODUIT FERMIER 210 83
NA	Employé pour les formations aux techniques de vente appliquées à un secteur donné ou à un type de produit. Employer si possible un descripteur plus précis (exemple : BJO 455 29, MATÉRIEL SPORT 154 47, VENTE PRODUIT HORTICOLE 345 34, VENTE ASSURANCE 410 37, etc.).
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1101 Boucherie</i> <i>D1105 Poissonnerie</i> <i>D1106 Vente en alimentation</i> <i>D1209 Vente de végétaux</i> <i>D1211 Vente en articles de sport et loisirs</i> <i>D1212 Vente en décoration et équipement du foyer</i> <i>D1214 Vente en habillement et accessoires de la personne</i> <i>D1404 Relation commerciale en vente de véhicules</i> <i>D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires</i> <i>D1503 Management/gestion de rayon produits non alimentaires</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

VENTE VIN SPIRITUEUX 345 13

EP	distribution vin spiritueux
EP métier	caviste
TG	VENTE PRODUIT ALIMENTAIRE 345 25
TA	COMMERCIALISATION VIN SPIRITUEUX 215 40 ; ŒNOTOURISME 426 96 ; VITICULTURE 210 53
NA	Employé pour les formations à la vente des vins et spiritueux au client final. Ne pas confondre avec COMMERCIALISATION VIN SPIRITUEUX 215 40.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1106 Vente en alimentation</i> <i>D1502 Management/gestion de rayon produits alimentaires</i> <i>D1507 Mise en rayon libre-service</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

VISITEUR MÉDICAL 345 80

EP	délégué médical ; délégué médico-pharmaceutique
EP métier	conseiller information médicale
TG	TECHNICO-COMMERCIAL 345 81
TA	PHARMACIE 430 26 ; PHARMACOLOGIE 115 41
NE	Représentant d'un laboratoire pharmaceutique chargé de faire connaître aux médecins et pharmaciens les spécialités fabriquées par ce laboratoire.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1405 Conseil en information médicale</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>

VRP 345 60

EP	vente représentation
EP métier	agent commercial ; placier ; représentant ; représentant commerce ; représentant domicile ; voyageur commerce ; voyageur représentant ; voyageur représentant placier
TG	FORCE VENTE 345 61
NE	Voyageur Représentant Placier. Intermédiaire du commerce chargé de prospecter la clientèle et de prendre les commandes pour le compte d'une entreprise, soit dans la localité où elle est située (placier), soit en dehors de cette localité (voyageur, représentant).
NA	Ne pas confondre avec TECHNICO-COMMERCIAL 345 81.
NSF	<i>312 Commerce, vente</i>
ROME	<i>D1403 Relation commerciale auprès de particuliers</i>
GFE	<i>Q Commerce</i>