

DEPENDIENTES DE CALZADO Y ARTÍCULOS DE PIEL

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los vendedores especializados en calzado y piel venden calzado en tiendas especializadas.

 **FUNCIONES**

Atender al público.	Realizar el inventario.
Asesorar a los clientes.	Mantener el establecimiento o punto de venta limpio y ordenado.
Registrar y aceptar pagos de productos.	Colocar los escaparates.
Ordenar la mercancía.	Puede asumir otras funciones como:
Recepcionar la mercancía.	Adquirir mercancía.

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIALES

- Aplicar competencias matemáticas
- Garantizar el cumplimiento de requisitos legales
- Ofrecer a los clientes servicios de seguimiento
- Utilizar distintos métodos de comunicación

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- Aconsejar a los clientes sobre el mantenimiento del calzado de piel
- Averiguar las necesidades del cliente
- Colocar las mercancías en las estanterías
- Examinar los productos a la venta
- Garantizar la satisfacción del cliente
- Hacer demostraciones de las funciones de un producto
- Llevar a cabo la reparación de los productos
- Manejar una caja registradora
- Mantener limpia la tienda

- Organizar la presentación de los productos
- Organizar las instalaciones de almacenamiento
- Orientar a los clientes en la selección de productos
- Planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido
- Preparar una factura
- Prevenir los robos en tiendas
- Procesar las devoluciones
- Realizar la toma de pedidos
- Realizar ventas activas
- Recomendar productos de calzado a los clientes
- Supervisar el nivel de las existencias
- Trasladar las tendencias de moda a los artículos de piel y cuero y al calzado
- Vender calzado y artículos de piel y cuero

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

- | | |
|------------------------------|--|
| Características del producto | Mantenimiento de los productos de piel y cuero |
| Características del servicio | Materiales para la fabricación de calzado |
| Componentes del calzado | Sistemas de comercio electrónico |
| Comprensión del producto | Técnicas de venta |

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

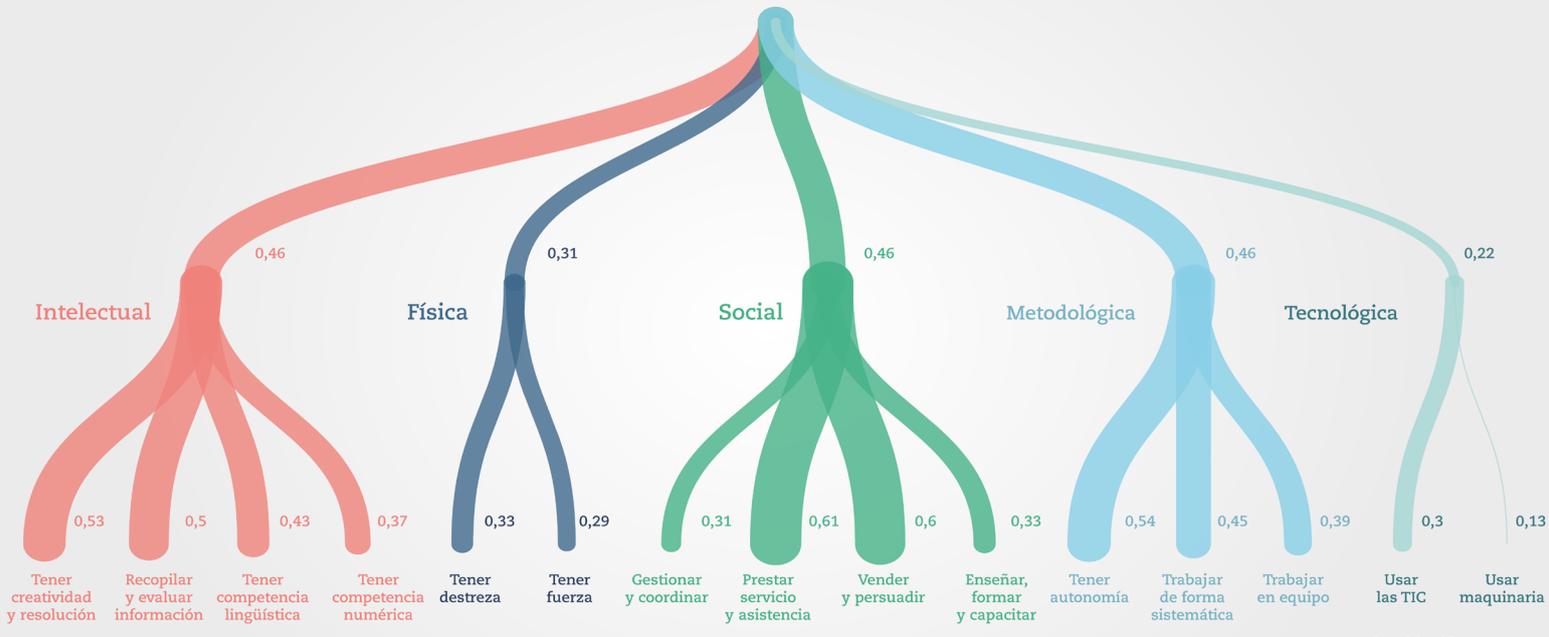
- Industria del calzado

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Eurofound indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para del grupo ocupacional “trabajadores de ventas”.

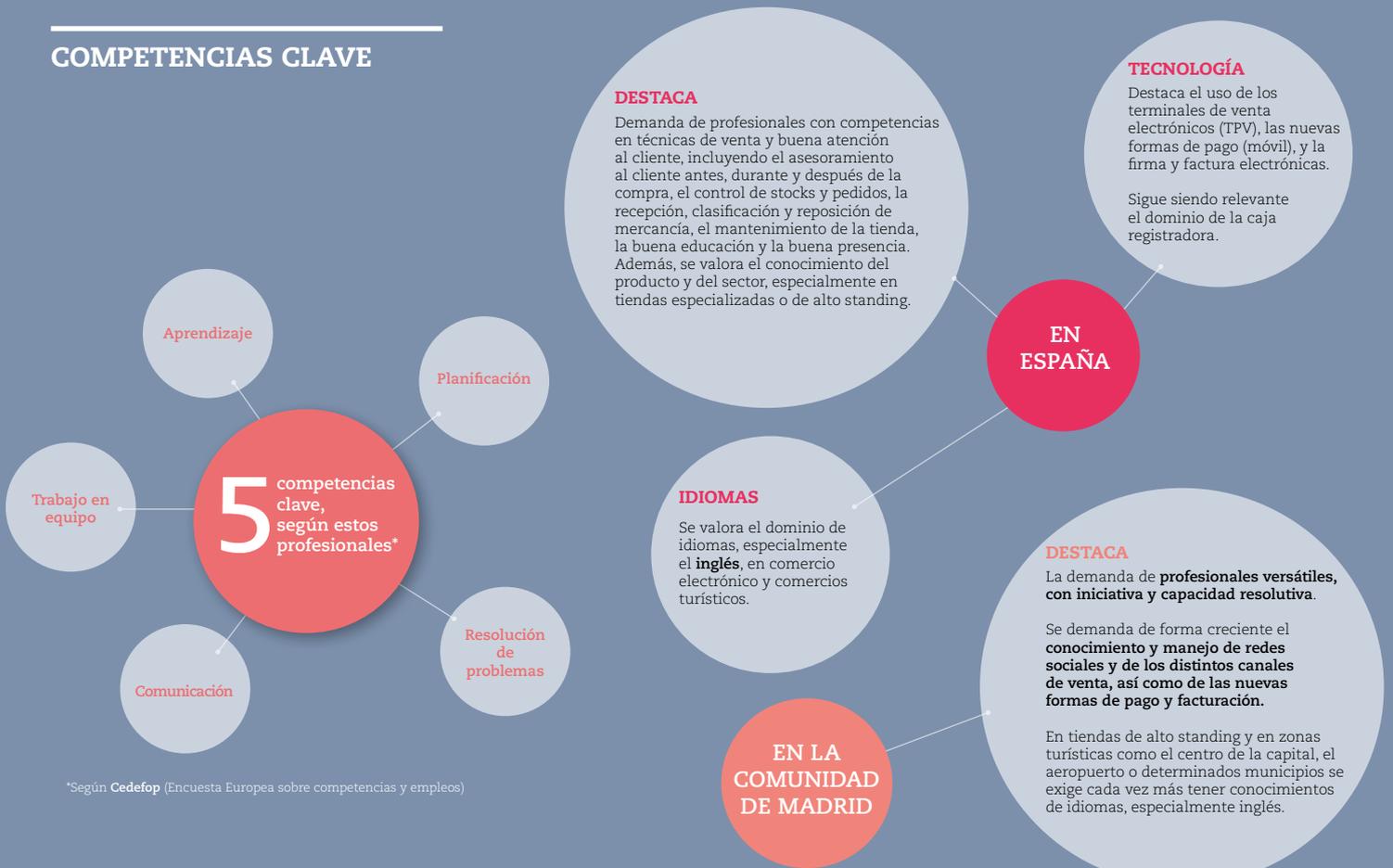
Destacan las competencias **intelectuales, sociales y metodológicas**.

Concretamente, las competencias más importantes son: **prestar servicio y asistencia, vender y persuadir, tener autonomía, uso de las TIC, tener creatividad y resolución y recopilar y evaluar información**.



SKILLS PANORAMA

COMPETENCIAS CLAVE



*Según Cedefop (Encuesta Europea sobre competencias y empleos)

3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

NIVEL 2
COM085_2 ACTIVIDADES DE VENTA



FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad
COMV0108 ACTIVIDADES DE VENTA
Certificado de profesionalidad
COMT0112 ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO
COMERCIO



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING
Técnico en actividades comerciales



FORMACIÓN UNIVERSITARIA



OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Formación en uso de redes sociales orientadas al comercio electrónico y nuevas formas de pago. Además, otros aspectos más específicos como conocimientos en escaparatismo.



PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

No suele exigirse formación mínima.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En general sí que se valora la experiencia previa pero no es un requisito fijo. Normalmente, la formación específica, cuando existe, corre a cargo de la empresa.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



RELACIÓN LABORAL

Predomina la contratación temporal, especialmente los contratos de corta duración (menos de tres meses).



JORNADA LABORAL

Predomina la jornada parcial. La duración máxima de la jornada ordinaria es de 40 horas semanales para los contratos a tiempo completo.



RETRIBUCIÓN

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 52 (Dependientes en tiendas y almacenes) en el Estado Español es 15.500 euros, oscilando entre 6.800 (percentil 10) y 24.200 (percentil 90).
A partir de 13.902,75 € brutos anuales según Convenio Colectivo de Sector de Comercio de la Piel de la Comunidad de Madrid.



UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

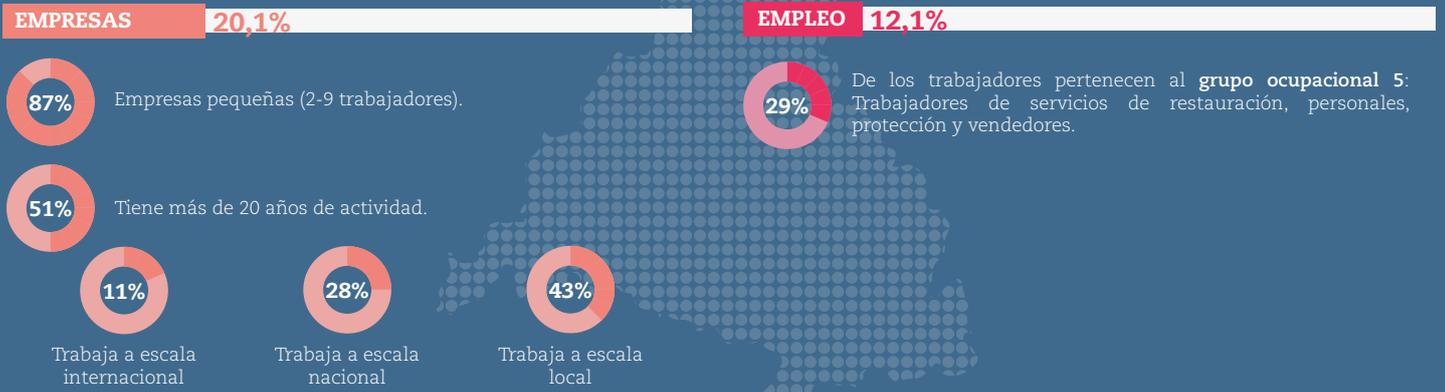
Este profesional se ubica en tiendas o establecimientos de comercio al por mayor y al por menor de calzado y artículos de piel, bajo la supervisión de un superior.
La vía de promoción más común es como responsable de área o de tienda, vinculada a la supervisión de otros dependientes, la gestión de stocks y pedidos y el contrato con proveedores.

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL



Esta ocupación se encuadra en el sector del Comercio, que tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid



MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 5** (Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores) cuenta con **622.700 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 55% son mujeres. Con algunas fluctuaciones, el empleo sigue una **tendencia positiva** desde 2011, **muy marcada desde 2017**.

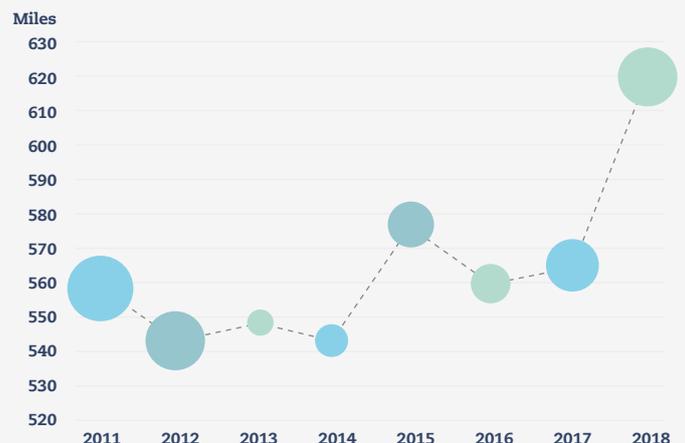
En 2018 **622.700** personas trabajadoras · **55% mujeres**



La **ocupación 5220** (Vendedores en tiendas y almacenes) representa el **2,3% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Ha perdido peso desde 2015, cuando abarcaba el 2,7%.

El **perfil de la persona contratada** es mujer, menor de 30 años y sin estudios, estudios primarios o enseñanza secundaria obligatoria. Una persona de cada cinco es de nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, todo este conjunto de tendencias sectoriales tiene un gran impacto en las funciones y competencias de los dependientes de comercio. Se espera una creciente presencia de **formatos comerciales híbridos** (fusión de dos o más conceptos comerciales en un mismo espacio) por lo que el perfil del dependiente deberá ser cada vez más versátil y polivalente. Con todo, hay comercios, por

ejemplo las pequeñas zapaterías de barrio, que mantienen un enfoque **tradicional**, sin cambios muy relevantes en las funciones y competencias de los dependientes, si bien el **comercio electrónico** sí que va a obligar a introducir competencias ligadas a la **compra online** y la distribución del producto a través de empresas de paquetería.

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

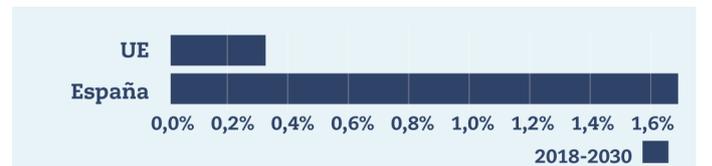
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

La proyección del grupo ocupacional “**trabajadores de ventas**” muestra un incremento del empleo del 1,7%, muy por encima del de la Unión Europea (0,3%).

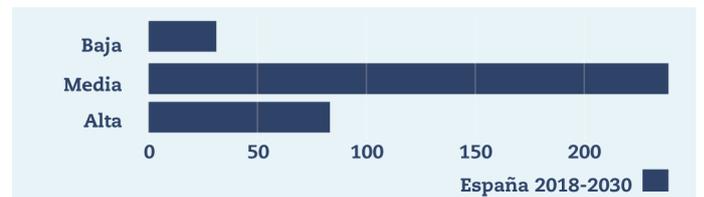
Se prevé la **creación de más de 350.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará especialmente a personas con nivel de cualificación intermedio.

Además, se estima que en este periodo se **reemplazarán cerca de 900.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.

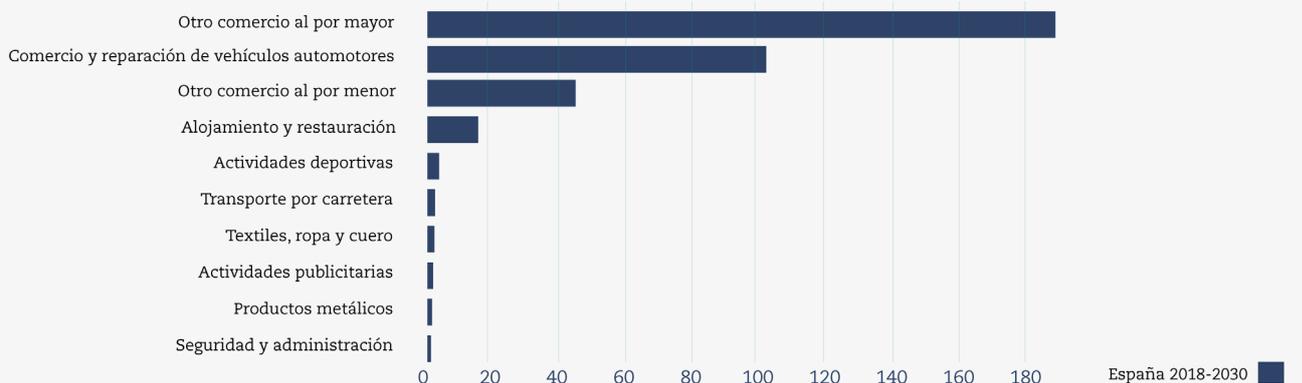
Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **otro comercio al por mayor**, seguidos en menor medida por otro comercio al por menor y alojamiento y restauración.



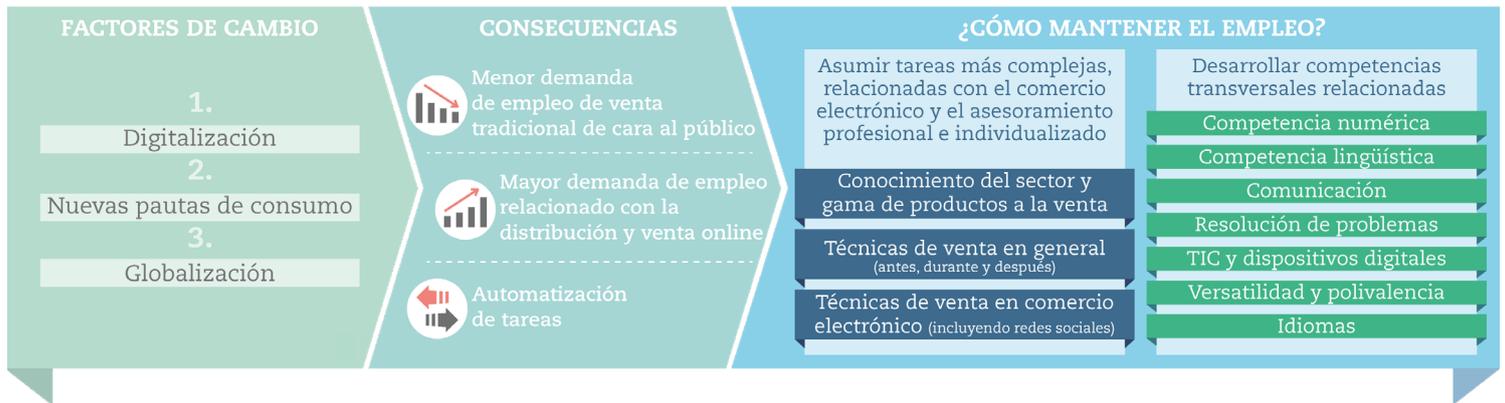
Evolución del empleo (%)
 Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030



Evolución del empleo (miles) por nivel de cualificación en España.
 Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030



TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Se prevé que los dependientes experimenten **presiones en el empleo y cambios relevantes en las competencias** requeridas en los próximos años.

Las competencias demandadas han cambiado considerablemente en los últimos años debido fundamentalmente a la digitalización, que conlleva **cambio tecnológico y comercio electrónico**. Otros factores de cambio son una mayor **diversificación, especialización y sofisticación de la gama de productos a la venta** y la exigencia del consumidor de recibir una **atención cada vez más individualizada**. Estos cambios se ven **acelerados en un contexto de globalización de los mercados**. Se espera que estos factores continúen remodelando las competencias, funciones y tareas de esta ocupación a medio plazo.

La diversificación de los productos a la venta y el nuevo perfil del consumidor, más exigente y sofisticado, requiere un **buen conocimiento de los productos y un asesoramiento profesional e individualizado al cliente, antes, durante y después de la venta**. Este requisito es cada vez más necesario en los comercios especializados o de alto standing. En otro tipo de comercios, por el contrario, se requiere **versatilidad y polivalencia** para asumir funciones diversas.

El crecimiento del comercio electrónico va a exigir un **aumento de profesionales que dominen las TIC, redes sociales y técnicas de comercio electrónico** para poder atender adecuadamente a un consumidor que espera, además, recibir atención personalizada. Para ello se requiere dominio a nivel usuario de TIC, redes sociales y dispositivos electrónicos portátiles. No obstante, las tendencias apuntan que la **atención presencial de cara al público seguirá siendo relevante**. En ambos casos, son necesarias **competencias sociales** relacionadas con la comunicación, la persuasión, la empatía y la buena educación para generar confianza, resolver cualquier incidencia y fidelizar la clientela. Para ello, la **competencia lingüística** (tanto escrita como hablada) es relevante. También la **competencia numérica**, necesaria para agilizar tanto el proceso de venta como los registros de ventas y existencias. Finalmente, se requiere **versatilidad**, para trabajar de forma simultánea en diversos canales (presencial, web, correo electrónico, distintas redes sociales). Además, el potencial del comercio electrónico para acceder al mercado internacional hace cada vez más necesario el **dominio de idiomas**, fundamentalmente inglés.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN	CÓDIGO SISPE
Dependientes de calzado y artículos de piel	52201057
SECTOR	FAMILIA PROFESIONAL
Comercio	Comercio y marketing
CNAE	
46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	
OCUPACIONES SISPE AFINES	
14321030 Gerentes de empresa de comercio al por menor con menos de 10 asalariados	44241016 Teleoperadores
	52101023 Encargados de planta y/o sección de comercio

52101034 Encargados de tienda
 52201013 Dependientes de artículos de deporte, caza y pesca
 52201024 Dependientes de artículos de ferretería
 52201035 Dependientes de artículos de fotografía, cine y vídeo
 52201046 Dependientes de artículos de regalo
 52201068 Dependientes de carnicería y/o charcutería
 52201079 Dependientes de comercio, en general
 52201080 Dependientes de componentes electrónicos y/o informática
 52201091 Dependientes de electrodomésticos
 52201101 Dependientes de estanco
 52201110 Dependientes de farmacia
 52201121 Dependientes de floristería
 52201132 Dependientes de frutería
 52201143 Dependientes de grandes superficies
 52201154 Dependientes de herboristería
 52201165 Dependientes de instrumentos musicales
 52201176 Dependientes de juguetería
 52201187 Dependientes de librería y papelería
 52201198 Dependientes de material clínico, quirúrgico y ortopédico

52201204 Dependientes de material de óptica e instrumentos de precisión
 52201213 Dependientes de muebles y artículos de decoración
 52201222 Dependientes de numismática y filatelia
 52201231 Dependientes de panadería, pastelería y confitería
 52201240 Dependientes de peletería
 52201251 Dependientes de perfumería y droguería
 52201262 Dependientes de pescadería
 52201273 Dependientes de pollería y casquería
 52201284 Dependientes de productos alimenticios y bebidas
 52201295 Dependientes de recambios y accesorios de automóvil
 52201307 Dependientes de relojería y joyería
 52201316 Dependientes de reproducción de documentos (fotocopias)
 52201325 Dependientes de ropa de hogar
 52201334 Dependientes de tejidos y prendas de vestir
 53001012 Comerciantes propietarios de tiendas
 55001018 Cajeros de comercio

OTRAS OCUPACIONES AFINES

Gerente de pequeño comercio
 Operador de contact-center
 Operador de venta en comercio electrónico
 Promotor comercial

Técnico de información y atención al cliente
 Televendedor
 Vendedor

CNO-11

5220 Vendedores en tiendas y almacenes

CIUO-08

5223 Asistentes de venta de tiendas y almacenes

OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta

Vendedor/a especializado/a en zapatería y marroquinería