

DEPENDIENTES DE TEJIDOS Y PRENDAS DE VESTIR

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los vendedores especializados en ropa venden tejidos y prendas de vestir en tiendas especializadas.

FUNCIONES

Atender al público.	Recepcionar la mercancía.
Asesorar a los clientes.	Realizar el inventario.
Registrar y aceptar pagos de productos.	Mantener el establecimiento o punto de venta limpio y ordenado.
Ordenar la mercancía.	Colocar y decorar los escaparates.

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
 Organizar las instalaciones de almacenamiento
 Utilizar distintos métodos de comunicación

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

Aconsejar a los clientes sobre el uso de complementos
 Aconsejar estilos de ropa
 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
 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 artículos de ropa de acuerdo con las medidas del cliente
 Supervisar el nivel de las existencias
 Organizar la presentación de los productos
 Vender artículos de vestir a los clientes

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIALES

Arreglar ropa

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Cambios en la moda	Sistemas de comercio electrónico
Características del producto	Tallas de la ropa
Características del servicio	Tipos de telas
Comprensión del producto	Técnicas de venta

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

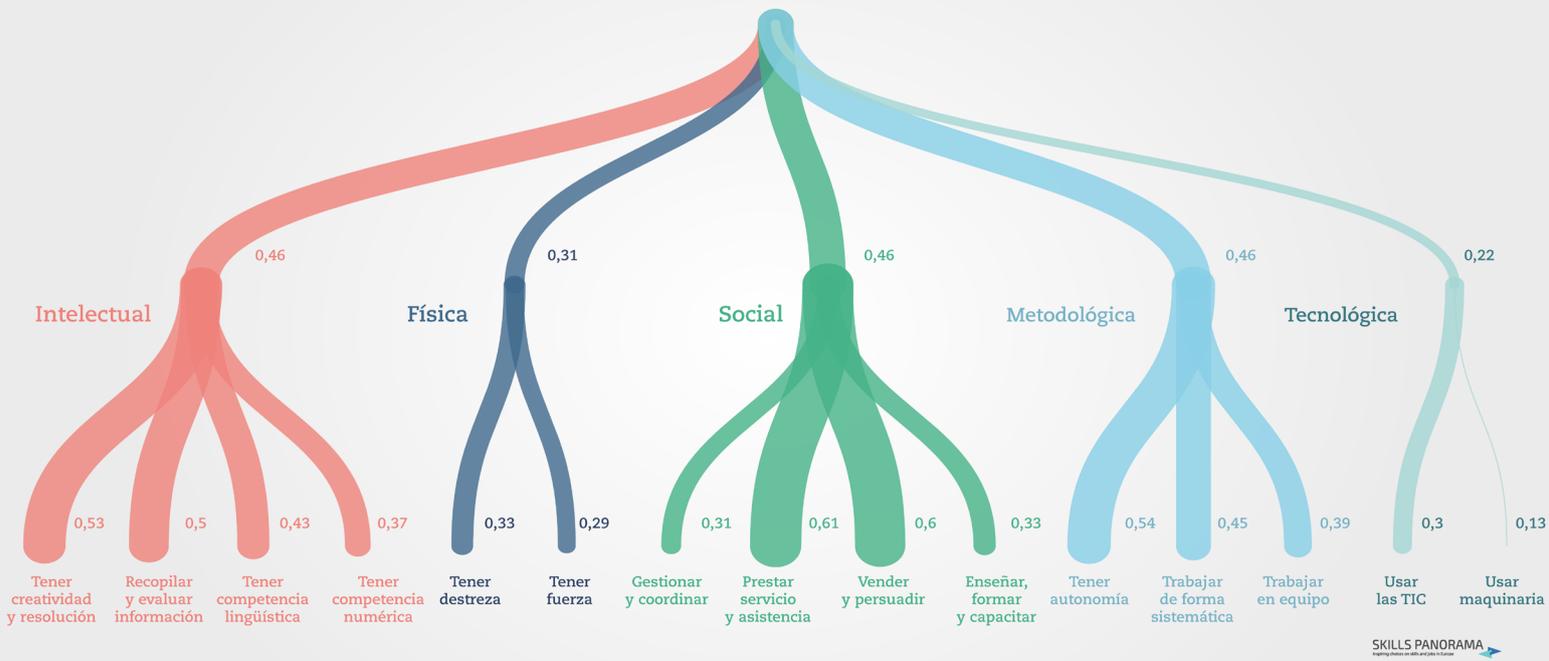
Industria de la confección

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

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

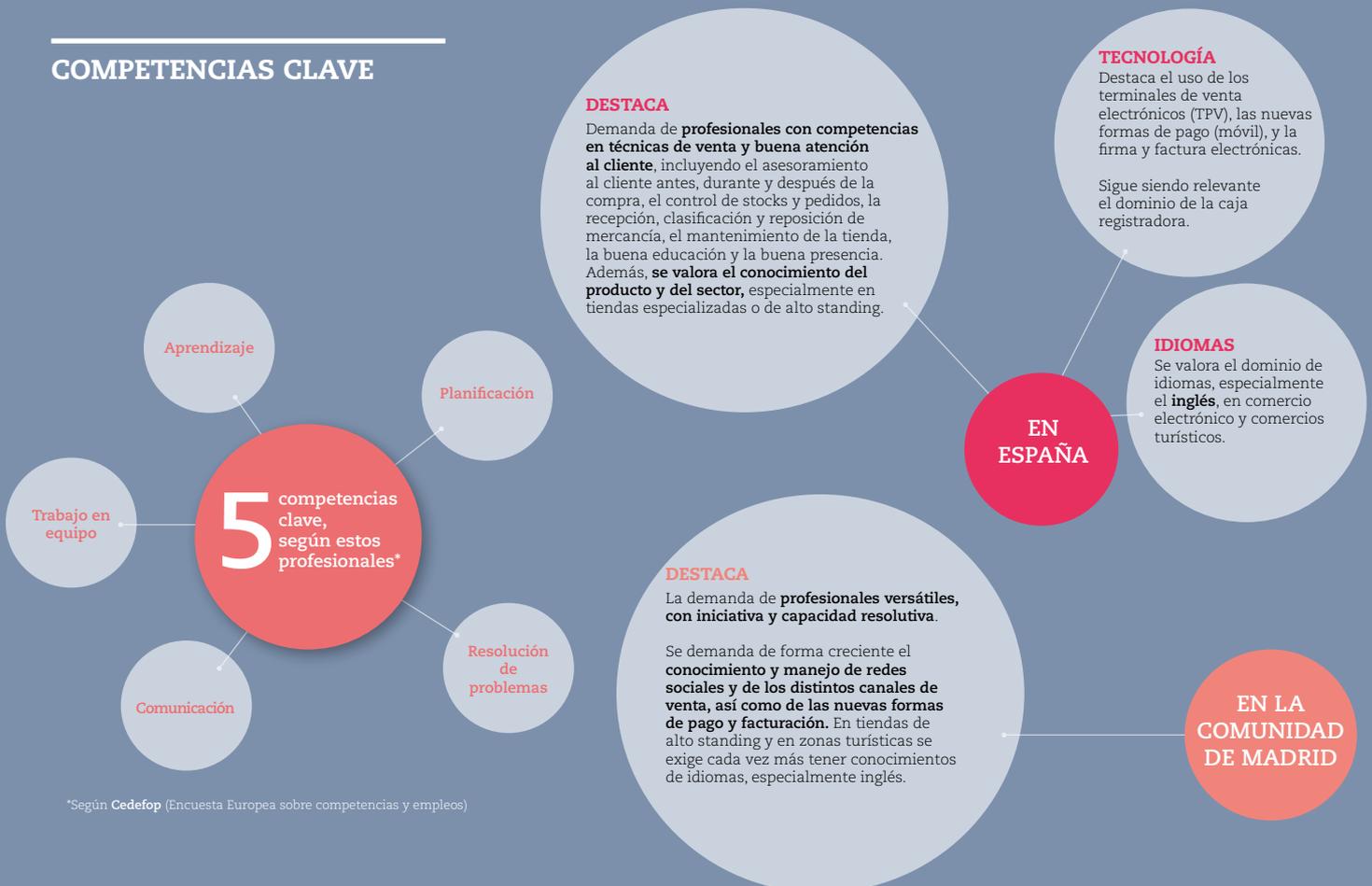
Destacan las competencias **intelectuales, sociales y metodológicas**.

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 y técnicas de venta.



PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

No suele exigirse formación mínima.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En general no se exige experiencia previa, aunque es un requisito en una minoría de comercios. La formación específica, cuando se imparte, corre normalmente 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

A partir de 14.273,1€ brutos anuales según Convenio Colectivo de Sector de Comercio Textil. 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).



UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

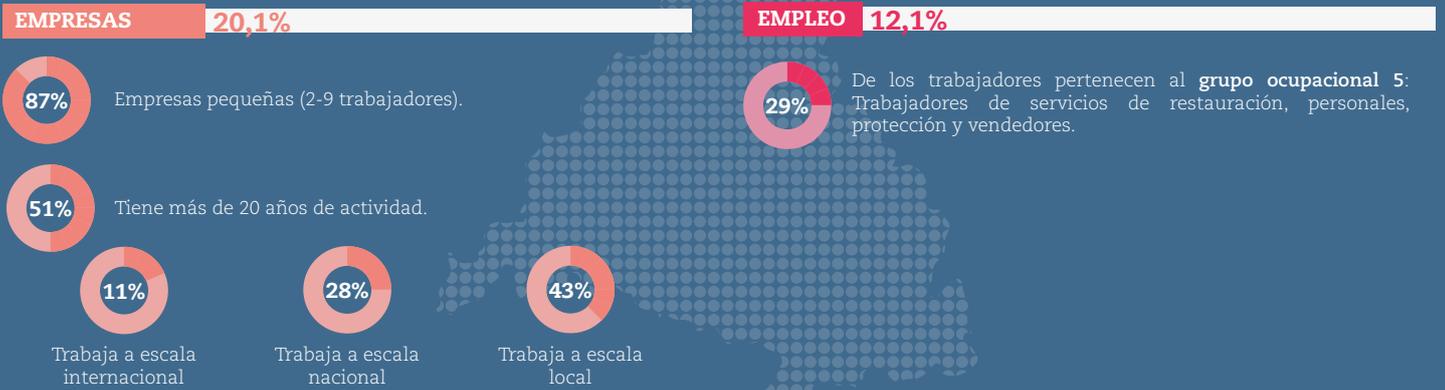
Este profesional ejerce su actividad en establecimientos o puntos de venta de tejidos y prendas de vestir en el área de comercialización, bajo la supervisión de un superior. Por lo general, y en función del tipo de establecimiento la promoción es como responsable de tienda o de área de venta, una vez adquirida experiencia.

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**.

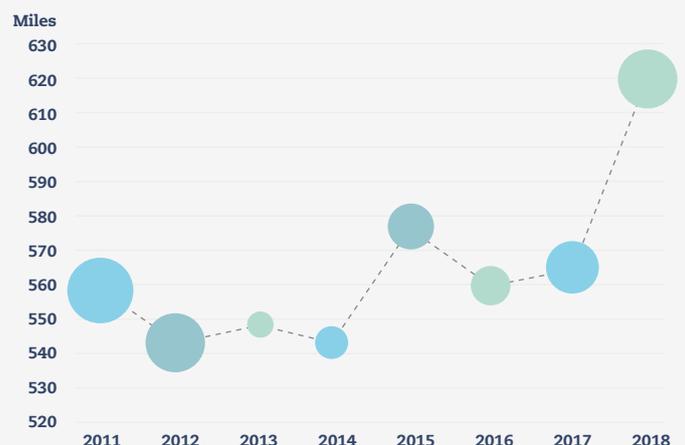
En 2018 **622.700** personas trabajadoras · **55% mujeres**



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

que mantienen un enfoque **tradicional**, sin cambios muy relevantes en las funciones y competencias de los dependientes, como pueden ser las tiendas de ropa. Si bien, es una de las actividades donde ha **incremado la compra online** por lo que los dependientes deberán adquirir las competencias necesarias para dar una respuesta adecuada.

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

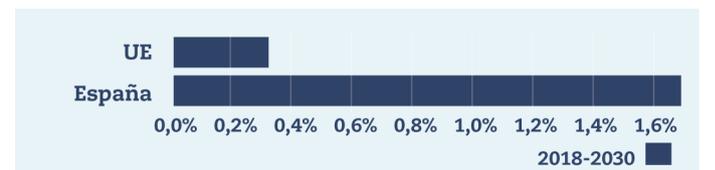
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

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%).

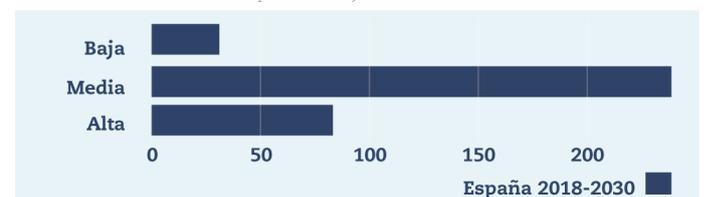
Se prevé la **creación de más de 350.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará especialmente a personas con nivel de cualificación intermedio.

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

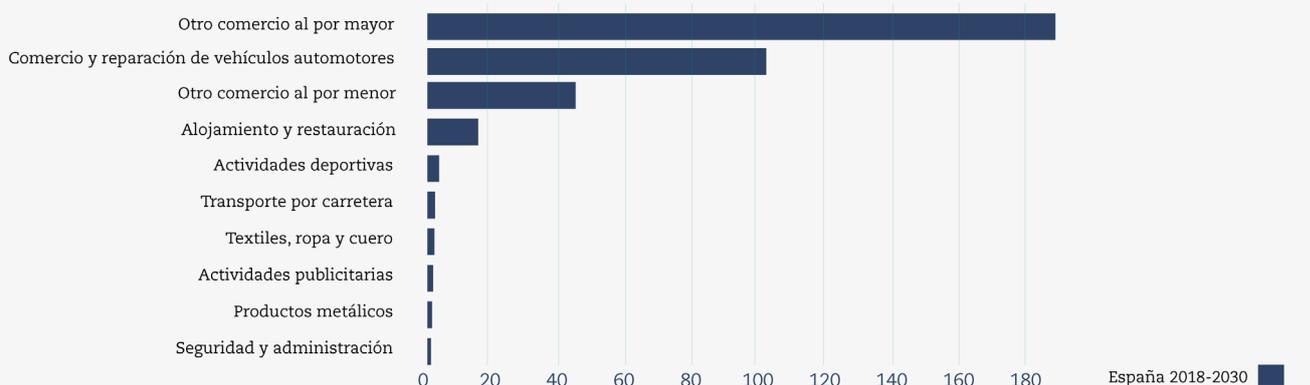
Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **otro comercio al por mayor**, seguidos en menor medida por otro comercio al por menor y alojamiento y restauración.



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

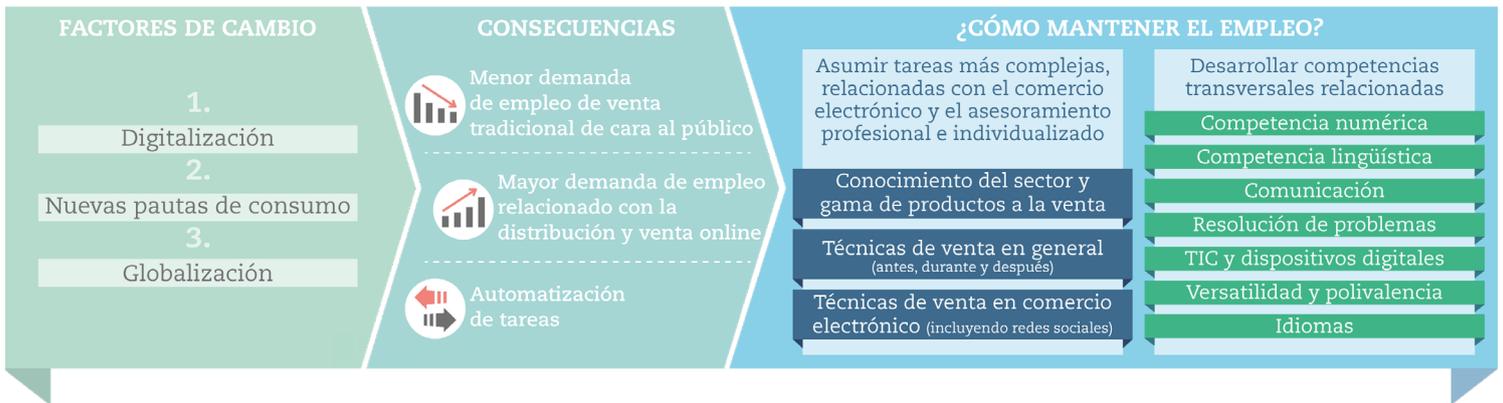


Evolución del empleo (miles) por nivel de cualificación en España.
 Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030



Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) 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 (cajero,

reponedor, encargado de existencias, entre otros).

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 tejidos y prendas de vestir	52201334
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
	52101012 Encargados de economato y bodega (hostelería)

- | | |
|--|--|
| 52101023 Encargados de planta y/o sección de comercio | 52201198 Dependientes de material clínico, quirúrgico y ortopédico |
| 52101034 Encargados de tienda | 52201204 Dependientes de material de óptica e instrumentos de precisión |
| 52201013 Dependientes de artículos de deporte, caza y pesca | 52201213 Dependientes de muebles y artículos de decoración |
| 52201024 Dependientes de artículos de ferretería | 52201222 Dependientes de numismática y filatelia |
| 52201035 Dependientes de artículos de fotografía, cine y vídeo | 52201231 Dependientes de panadería, pastelería y confitería |
| 52201046 Dependientes de artículos de regalo | 52201240 Dependientes de peletería |
| 52201057 Dependientes de calzado y artículos de piel | 52201251 Dependientes de perfumería y droguería |
| 52201068 Dependientes de carnicería y/o charcutería | 52201262 Dependientes de pescadería |
| 52201079 Dependientes de comercio, en general | 52201273 Dependientes de pollería y casquería |
| 52201080 Dependientes de componentes electrónicos y/o informática | 52201284 Dependientes de productos alimenticios y bebidas |
| 52201091 Dependientes de electrodomésticos | 52201295 Dependientes de recambios y accesorios de automóvil |
| 52201101 Dependientes de estanco | 52201307 Dependientes de relojería y joyería |
| 52201110 Dependientes de farmacia | 52201316 Dependientes de reproducción de documentos (fotocopias) |
| 52201121 Dependientes de floristería | 52201325 Dependientes de ropa de hogar |
| 52201132 Dependientes de frutería | 52201334 Dependientes de tejidos y prendas de vestir |
| 52201143 Dependientes de grandes superficies | 53001012 Comerciantes propietarios de tiendas |
| 52201154 Dependientes de herboristería | 55001018 Cajeros de comercio |
| 52201165 Dependientes de instrumentos musicales | |
| 52201176 Dependientes de juguetería | |
| 52201187 Dependientes de librería y papelería | |

OTRAS OCUPACIONES AFINES

- | | |
|---|--|
| Gerente de pequeño comercio | Técnico de información y atención al cliente |
| Operador de contact-center | Televendedor |
| Operador de venta en comercio electrónico | Vendedor |
| Promotor comercial | |

CNO-11

5220 Vendedores en tiendas y almacenes

CIUO-08

5223 Asistentes de venta de tiendas y almacenes

OCUPACIONES ESCO AFINES

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| Más general que la ocupación ESCO | Vendedor/a especializado/a en ropa |
|-----------------------------------|------------------------------------|