

## 1. MISIÓN Y FUNCIONES



### MISIÓN

**Ejecutar las actividades de venta de ropa del hogar través de diferentes canales de comercialización (especialmente en tienda) estableciendo relaciones con el cliente y propiciando su fidelización**

Fuente: Adaptación Notas Explicativas CNO-5220



### FUNCIONES

Fijar los requisitos de los clientes y asesorarles sobre la gama de productos, su precio, condiciones de entrega, garantías, uso y cuidados

Ayudar a la gestión cotidiana de las existencias mediante la realización de inventarios o la participación en ellos

Explicar a los clientes los productos y servicios del establecimiento y hacer demostraciones de ellos

Apilar y exponer los productos para su venta, y envolver y embalar los ya vendidos

Vender los productos y servicios, cobrar su precio sirviéndose de distintos métodos de pago, preparar las facturas y registrar las ventas en cajas registradoras

Atender a los clientes después de la venta para garantizar su satisfacción, resolver los posibles problemas y prestar apoyo

Fuente: Definidas a partir de las Tareas de las Notas Explicativas del Catálogo Nacional de Ocupaciones

## 2. COMPETENCIAS y HABILIDADES

### COMPETENCIAS TÉCNICO-PROFESIONALES

Fuente: [Esco \(europa.eu\)](http://Esco.europa.eu)

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (1/2)

#### TRANSECTORIAL

- [aplicar competencias matemáticas](#)
- [cortar telas para sastrería](#)
- [ofrecer a los clientes servicios de seguimiento](#)

## CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (2/2)

## ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [supervisar el nivel de las existencias](#)
- [mantener limpia la tienda](#)
- [identificar las necesidades del cliente](#)
- [organizar la presentación de los productos](#)
- [colocar las mercancías en las estanterías](#)
- [procesar devoluciones](#)
- [realizar la toma de pedidos](#)
- [vender tejidos](#)

- [aconsejar a los clientes sobre patrones de costura](#)
- [realizar ventas activas](#)
- [hacer demostraciones de las características de un producto](#)
- [emitir facturas de venta](#)
- [aconsejar sobre productos de mercería](#)
- [planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido](#)
- [prevenir los robos en tiendas](#)

## CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

## ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [medir el número de hilos](#)

## CONOCIMIENTOS ESENCIALES

## CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

## TRANSECTORIAL

- [industria textil](#)
- [tendencias en el sector textil](#)

## ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [tecnología de trenzado](#)

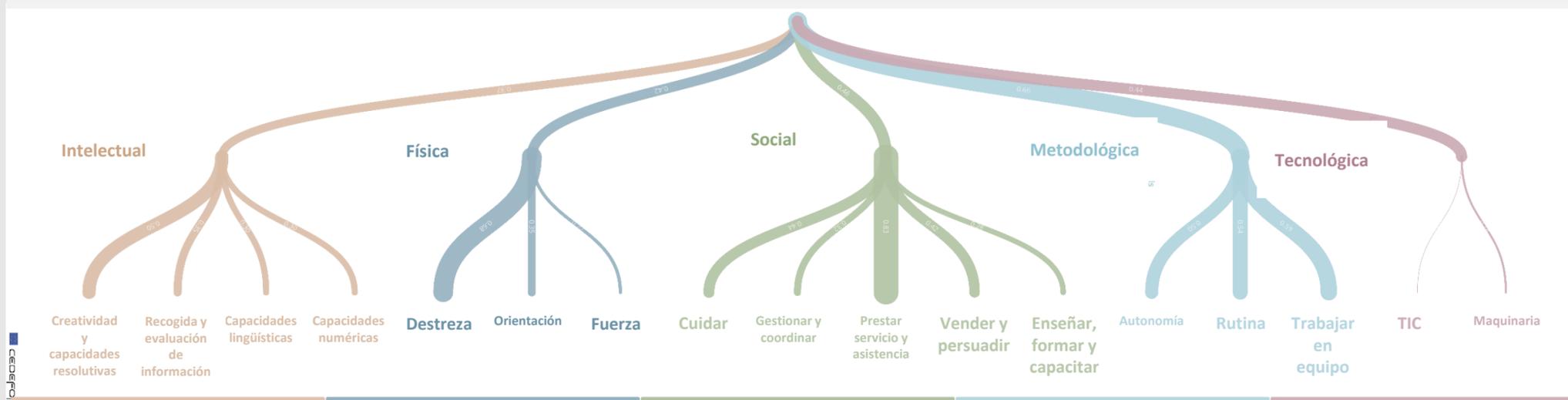
## HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations](#) | CEDEFOP (europa.eu)

Las habilidades transversales en este indicador son valoradas en una escala del 0 al 1 para cada grupo ocupacional en función de su importancia

Para los “**vendedores**”, al que pertenecen las dependientas y los dependientes de ropa de hogar destacan las habilidades vinculadas con la **metodología** y lo **social**, principalmente trabajar en equipo y prestar servicio y asistencia.

Además, la destreza es importante como habilidad **física** al mismo tiempo que la creatividad y las capacidades resolutivas destacan como habilidades intelectuales.



### 3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



#### CUALIFICACIÓN

Actividades de venta



#### CERTIFICADO PROFESIONAL

Actividades de venta  
Actividades de gestión del pequeño comercio



#### FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

Técnico en actividades comerciales



#### FORMACIÓN UNIVERSITARIA

No contempla



#### OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Formación en el uso de redes sociales orientadas al comercio electrónico y nuevas formas de pago  
Formación en diseño de interiores y tendencias textiles  
Técnicas de ventas, desarrollo de habilidades comunicativas

**PROFESIÓN REGULADA: NO**

### REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: Sepe, Perfiles de la oferta de empleo

#### FORMACIÓN

- La formación y la experiencia son los dos soportes principales para desarrollar estas tareas en la actividad comercial, para ello existen varias vías. Se puede hacer el aprendizaje en las propias tiendas y/o establecimientos, conociendo el sector desde dentro, así ocurre en casi dos de cada diez ofertas que ofrece formación a cargo de la empresa.
- Otra posibilidad es partir de un determinado nivel formativo y/o titulación. Para este tipo de vendedores, en la muestra estudiada en nueve de cada diez ofertas no se solicita ninguna titulación específica, sin embargo, en seis de cada diez si requieren un determinado nivel formativo, como la ESO en tres de cada diez, Bachillerato en dos de cada diez y con igual proporción para la FP reglada.
- Otra alternativa son los conocimientos específicos sobre el producto y/o servicio a la venta, dichos conocimientos deben ser lo más amplios posibles para poder ofrecer un asesoramiento personalizado de calidad. Como formación común a estos profesionales estarían las técnicas de venta y merchandising.
- El conocimiento de idiomas resulta cada vez más imprescindible porque amplía el abanico de potenciales clientes, así en zonas turísticas, el idioma más solicitado es el inglés, seguido del francés y el alemán.

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia es muy valorable tanto si tienes una buena aptitud comercial como si dominas la venta de un determinado artículo.

Fuente de cualificaciones: <https://incual.educacion.gob.es/busqueda-de-cualificaciones> y de certificados profesionales y formación profesional reglada: <https://www.todofp.es/que-estudiar.html>

## 4. CONDICIONES DE TRABAJO



### JORNADA LABORAL

63% tiempo completo y 37% tiempo parcial

En su distribución predomina la jornada partida, más propia del pequeño comercio, seguida por el trabajo a turnos y la disponibilidad horaria, más características de los centros comerciales y/o cadenas especializadas, debido a la amplitud de horarios comerciales



### RETRIBUCIÓN\*

El salario base de un/a dependiente/a es de 14.864,29 € anuales más los pluses de transporte 85,11€, dietas que ronda entre los 17,88€-52,94€ dependiendo de si es media o entera según el Convenio Colectivo del Sector Textil de la Comunidad de Madrid (tabla salarial 2021)



### UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Comercios pequeños y grandes de productos del hogar

## 5. CONTEXTO

### TEJIDO EMPRESARIAL

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2021  
[INEbase / Economía / Empresas / Explotación estadística del directorio central de empresas. DIRCE / Últimos datos](#)

TOTAL DE EMPRESAS  
1 de enero de 2021

10.028

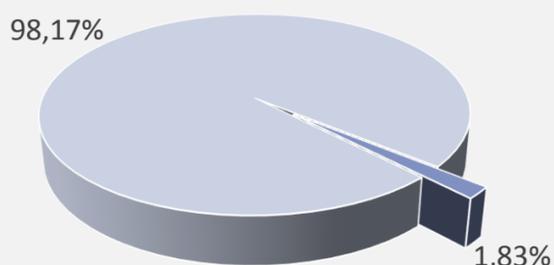
Autónomos

40,61%

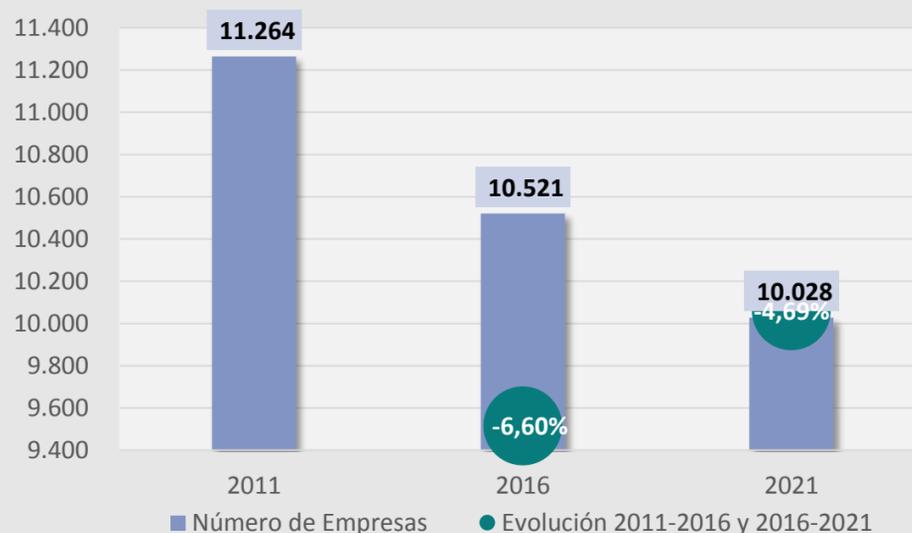
MPYMEs\*\*

57,57%

Un **1,83%** de las empresas de la Comunidad de Madrid son **Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados**



Evolución de número de empresas (C. Madrid, 2011-2021)  
CNAE 472 Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados, 1 de enero de 2021



### MERCADO DE TRABAJO

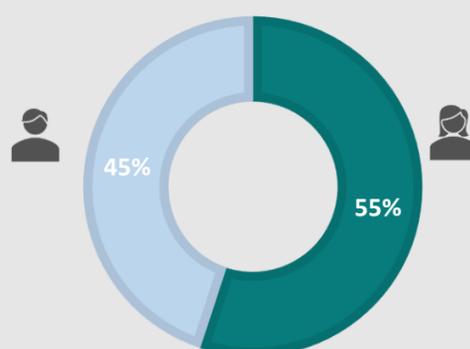
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)  
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)

Evolución del número de empleos (C. Madrid, T12011-T42021);  
Grupo ocupacional 5. Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores



TOTAL DE EMPLEOS  
en el cuarto trimestre de 2021

448.100



% que representa la CM en el total del grupo ocupacional en España

13,26%

% que representa el grupo ocupacional sobre el total del empleo en la CM

17,43%

Los **datos actualizados** sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar **pinchando en el siguiente botón:**



\* Las cifras de retribución hacen referencia al salario bruto

\*\* MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

## PERSPECTIVAS DE FUTURO



- 1 Personalización de la experiencia de compra
- 2 Evolución de los servicios de logística: monitorización, rapidez y flexibilidad
- 3 Nuevos métodos de pago
- 4 Ciberseguridad en los entornos comerciales
- 5 Mobile Shopping

## PRINCIPALES CAMBIOS Y TECNOLOGÍAS



El comercio evoluciona como consecuencia de distintos factores que implican la adquisición de nuevas competencias y conocimientos por parte de los profesionales. Estos deben profesionalizarse a través de la especialización en los diferentes productos y en su comunicación hacia la clientela.

Para mantenerse actualizados, las y los dependientes deben conocer los cambios normativos que afectan principalmente a los derechos de los consumidores y tener claros los conceptos sobre sostenibilidad aplicables a cada producto.

En cuanto a la digitalización, esta afecta principalmente a las tareas de gestión de stock, los métodos de pago y la internacionalización del sector (tanto para la búsqueda de nuevos proveedores como de clientes) que se impulsará especialmente en los pequeños comercios.

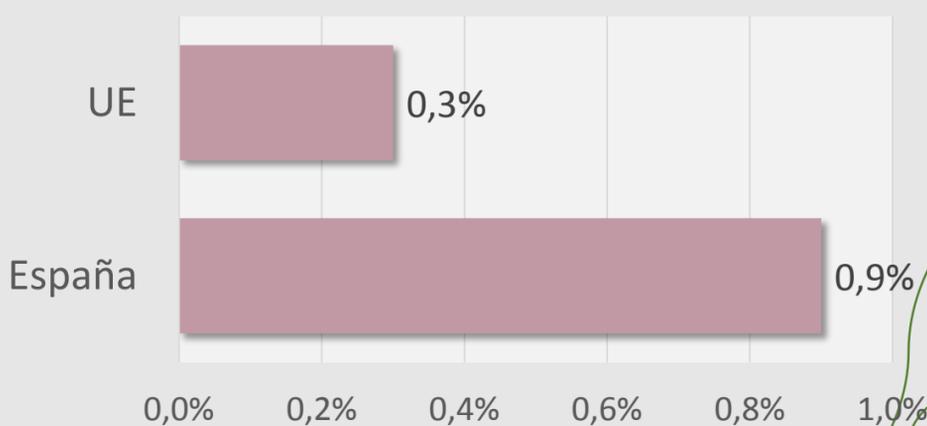


- **Software** de gestión de stocks, TPV (Terminal punto de venta) y ERP (sistema de gestión de empresas de distribución y comercio)
- **Vinculado al mercado online y al marketing digital** y para quienes desarrollen también este tipo de tareas, necesitarían conocimientos sobre páginas web, Google MyBusiness, plataformas de comercio online y comercialización a través de nuevas vías como puede ser Whatsapp
- **E-Administración:** en aquellos comercios que realicen actividades en el extranjero

## PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: [I de pronóstico de habilidades CEDEFOP \(europa.eu\)](#)

### Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

**145.729**

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

57.112

MEDIO

148.994

BAJO

- 60.376

- **Ocupación:** Vendedores
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030



## Los 10 principales sectores de empleo (2021-2030)

DEPENDIENTE DE ROPA DE HOGAR/  
DEPENDIENTA DE ROPA DE HOGAR

Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional “**Vendedores**” crecerá en España por encima del crecimiento que tendrá en Europa, siendo el sector del comercio al por menor en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, prácticamente los nuevos puestos contarán con una cualificación media.

Realizando a partir de los datos disponibles\* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 19.331 profesionales más que en 2021.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

## CARACTERIZACIÓN

## OCUPACIÓN SISPE

Dependientes de ropa de hogar

## CÓDIGO SISPE

52201325

## FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y Marketing

## ÁREAS

Compraventa

## CNAE

475 – Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados

## OCUPACIONES SISPE AFINES

55001018-Cajeros de comercio  
55001027-Cajeros de empresa549110111-Vendedores a domicilio en general  
542001013-Vendedores por teléfono

## EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

## CNO-11

5220-Vendedores en tiendas y almacenes

## CIOU-08

5223-Asistentes de venta de tiendas y almacenes

## GRUPO OCUPACIONAL

5–Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores

## ESCO

[5223735 - vendedor especializado en tejidos/vendedora especializada en tejidos](#)

En los apartados de “Ocupaciones SISPE Afines”, “CNO-11” y “CIOU-08” se presenta el nombre oficial en dichas clasificaciones, siendo este masculino genérico. Los términos de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicompreensivo de mujeres y hombres

\*El pronóstico se ha realizado a partir de la combinación de información numérica proveniente de la EPA y de CEDEFOP