

Vendeur en boutique

Les contraintes du métier

- Manutentions manuelles, postures contraignantes et gestes répétitifs
- Station debout prolongée, piétinements
- Contact avec le public
- Pression ressentie avec objectifs de vente
- Nuisances sonores

Les effets sur la santé

- Troubles Musculo-Squelettiques (TMS) : douleurs musculaires et articulaires des membres supérieurs et dos
- Troubles circulatoires
- Contamination par germes aéroportés ou par contact cutané
- Agressions verbales ou physiques
- Stress
- Irritabilité, fatigue, migraines
- AT : chute de plain pied, hauteur, coupure

**UNE FORMATION
ADAPTÉE GARANTIT UN
BON PROFESSIONNEL**



La prévention

- Toujours penser en priorité à la prévention collective. Anticiper sur l'organisation du travail en amont (planification, effectif suffisant selon la tâche, ...) afin de limiter les contraintes.
- Alternier les tâches de travail (clientèle, rangement, commande)
- Limiter le bruit d'ambiance sur le lieu de travail.
- Désencombrer les sols (réserve bien rangée). Signaler les sols mouillés.
- Limiter la hauteur des rayonnages. Utiliser des escabeaux, marchepieds sécurisés et adaptés dans la mesure du possible. Optimiser le rangement des objets, les plus manipulés et les plus lourds à hauteur de prise.
- Appliquer les bons gestes et postures (PRAP). Solliciter de l'aide pour certaines tâches lourdes.
- Avoir une tenue de travail et des chaussures confortables. Adopter la position assise dès que possible. Si possible, porter des bas de contention.
- Utiliser le matériel de façon sécurisée.
- Se laver régulièrement les mains et aérer les locaux.
- Eviter autant que possible le travail isolé, garder un moyen de communication à proximité de soi. Se former à la gestion des conflits.