

Vendeur itinérant

Les contraintes du métier

- Manutentions manuelles (ex : PC portable, objets de démonstration, catalogues...)
- Position assise prolongée dans le véhicule
- Contact avec le public
- Exigence des clients
- Agressions verbales ou physiques
- Pression des objectifs commerciaux
- Horaires excessifs et irréguliers
- Charge mentale élevée
- Conduite automobile, (vibrations)
- Travail isolé

Les effets sur la santé

- Troubles Musculo-Squelettiques (TMS) : douleurs musculaires et articulaires des membres supérieurs et dos
- Troubles circulatoires
- TMS
- Contamination par germes aéroportés ou par contact cutané
- Stress
- Troubles de l'alimentation
- Troubles du sommeil
- Accidents de la route

**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.
- Appliquer les bons gestes et postures (PRAP). Utiliser les aides techniques (mallettes à roulettes, chariots...). Optimiser le rangement et l'accessibilité des objets.
- Adapter le réglage du poste de conduite du véhicule.
- Avoir une tenue de travail et des chaussures confortables.
- Avoir une bonne hygiène de vie : faire des pauses pour prendre son repas, s'hydrater régulièrement, privilégier une alimentation équilibrée, sommeil suffisant.
- Respecter le Code de la route. Faire entretenir rigoureusement son véhicule et s'assurer de la présence des équipements de sécurité (gilet, triangle de signalisation...)
- Proscrire l'alcool, les stupéfiants et le téléphone au volant. En cas de prise de médicaments, informer votre médecin de votre activité sur la route. Tenir compte des pictogrammes sur les boîtes de médicaments.
- Surveiller les signes liés à la fatigue : nuque raide, tête lourde, bâillements, picotements des yeux... Et faites des pauses toutes les deux heures en cas de longs trajets !