



FORMATION EN ALTERNANCE

COMMERCE ET VENTE

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL (VCO) - BAC

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 4 sous l'intitulé "Titre Vendeur Conseil omnicanal" - **RNCP 36865**

Date d'enregistrement : 29/09/2022



DURÉE

12 mois



SITE

Campus Nancy,
Lunéville et
Longwy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement
sont accessibles selon les critères de
prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

Être titulaire d'un CAP ou
BEP ou avoir validé une
année de seconde

CERTIFICATION



Le titre Vendeur Conseil omnicanal est un titre reconnu par l'État au niveau 4. Cette certification professionnelle délivrée par le réseau Negoventis de CCI France est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo :
<https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Conduire des entretiens de vente
- Assurer une veille sur les produits
- Contribuer à la tenue de l'espace de vente

MÉTIERS POSSIBLES



- Vendeur conseil
- Conseiller de vente
- Vendeur spécialisé
- Commercial Employé de commerce
- Employé commercial

POURSUITES D'ÉTUDES



- BTS Management commercial opérationnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS MULTICANALE (126H)

- Intégrer la culture de son entreprise
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Mettre en oeuvre la prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience client

BLOC 2 : COLLABORATION À L'AMÉNAGEMENT PHYSIQUE, AU FONCTIONNEMENT ET À L'ATTRACTIVITÉ DES ESPACES DE VENTE (66,5H)

- Réceptionner et inventorier les produits
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

BLOC 3 : CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL (192,5H)

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral Utiliser le traitement de texte et les tableurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Examens de blocs (étude de cas, oraux) Soutenance du dossier professionnel

OBJECTIFS

Le Vendeur Conseiller Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne, en opérant les actions de prospection, d'accueil et de fidélisation selon les instructions de son responsable, afin de participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients renforçant l'attractivité et contribuant au développement de son enseigne. Il réceptionne et met à disposition les produits selon le plan d'implantation et les techniques de merchandising établis par son responsable. Il collabore à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente, en veillant au maintien de son bon ordonnancement et des conditions d'hygiène et de sécurité, afin de faciliter et de favoriser l'acte d'achat de la clientèle.

EN PARTENARIAT



**NOUVEAU !
PAS ENCORE DE TAUX DE RÉUSSITE**

CONTACTS

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
Marie-Clotilde MULLER
commerce@eesc.fr
03 83 95 36 21 - 06 47 98 75 92

CCI FORMATION EESC CAMPUS LONGWY ET JOEUF
Catherine ROOS
ca.roos@eesc.fr
03 82 24 40 58 - 06 59 72 57 76

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE
Line TERRILLON
l.terrillon@eesc.fr
03 83 90 88 62 - 06 47 99 35 40