



FORMATION EN ALTERNANCE

FILIÈRE COMMERCE ET VENTE

TITRE VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 4 sous l'intitulé "Titre Vendeur Conseil Omniscanal"

RNCP 36865 - Date JO : 21/12/2017 - Arrêté : 29/09/2022



PRÉREQUIS

Un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement, ou 1 année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement



DURÉE

12 mois



SITE

Campus Lunéville



TARIFS

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

CERTIFICATION



un réseau



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 sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

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
- TP Manager d'Etablissement Marchand

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Le titulaire du titre Vendeur Conseiller Omniscanal pourra poursuivre et monter en compétences en BTS Management Commercial Opérationnel de niveau bac +2, ou favoriser son insertion professionnelle en tant que vendeur conseiller.

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 OMNICAL. (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.

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
100%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
80%

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS LUNÉVILLE
Line TERRILLON
l.terrillon@eesc.fr
03 83 90 88 62



Erasmus+

