

# Vendeur Conseil Omnicanal



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36865 - ENREGISTRÉ LE 29 SEPTEMBRE 2022

BAC, NIVEAU 4 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 46C3120C



## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Vendeur Conseil Omnicanal sera capable de :

- Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale
- Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
- Conseiller le client et réaliser une vente dans un contexte omnicanal



## PROGRAMME

### BLOC 1 : CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS MULTICANALE (143,5 H)

Intégrer la culture de l'entreprise  
Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles  
Préparer la prospection multicanale  
Mettre en œuvre 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 (59,5 H)

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 OMNISCANAL (160,5 H)

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

## MATIÈRES TRANSVERSALES (45 H)

Rédiger des écrits professionnels  
Savoir faire des calculs commerciaux

## INTÉGRATION, PRÉPARATION ET SOUTENANCE FINALE (18,5 H)



Accessible aux personnes en situation de handicap  
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

## PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public  
Recrutement sur dossier avec entretien de motivation  
Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou avoir mené une année de seconde à son terme ou avoir une année d'expérience dans le secteur commerce/distribution

## MÉTIERS VISÉS

Vendeur conseil omnicanal, employé libre-service, vendeur-conseil, conseiller de vente, vendeur en alimentaire et non alimentaire...

## PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)  
E-learning sur une plateforme collaborative  
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives  
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation  
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

## MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives  
Assistances technique et pédagogique appropriées  
Contact : 02 54 53 52 90

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations par blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et orales)  
Mémoire professionnel et soutenance finale

## DURÉE

427 heures

## RYTHME D'ALTERNANCE

3 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

## DATE FORMATION

Du 17/09/2024 au 28/08/2025

## PRIX

7 000 €/alternant/an. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)



## CONTACT

### BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran  
36 000 CHATEAUROUX  
02 54 53 52 13  
[benjamin.beurrier@indre.cci.fr](mailto:benjamin.beurrier@indre.cci.fr)

Siret : 183 600 014 000 58  
N° d'activité formation : 2436P000136

