

Vendeur Conseil Omnicanal



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36865 - ENREGISTRÉ LE 29 SEPTEMBRE 2022

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

BAC



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

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

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

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

Rédiger des écrits professionnels
Savoir faire des calculs commerciaux

INTÉGRATION, PRÉPARATION ET SOUTENANCE FINALE

PUBLIC – PRÉREQUIS

Être titulaire d'un CAP/BEP dans n'importe quel domaine ou ayant validé la classe de seconde générale ou justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans le domaine de la vente

MÉTIERS VISÉS

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

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Préparer et mettre en œuvre des actions de prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience clients sur les différents canaux de distribution
- Présenter ses actions auprès de son responsable
- Mettre à jour les fichiers clients dématérialisés

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/ou orales)

Grille d'évaluation entreprise

Mémoire professionnel

Soutenance finale

DURÉE

427 heures sur 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE

3 semaines en entreprise

1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 16/09/2026 au 26/08/2027

PRIX

7 000 €/an

(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



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



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

www.campus-centre.fr



CONTACT

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

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

