

Vendeur Conseil Omnicanal

VALIDATION

Titre Professionnel reconnu par l'État - Niveau 4 (Bac)
RNCP 36865 enregistré le 29/09/2022
Titre délivré par le réseau Négoventis (CCI France)

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage
Validation totale ou partielle par blocs de compétences.
Face à face pédagogique - évaluation en fin d'année (Ponctuelle + CCF)

PRÉ-REQUIS

Signature d'un contrat d'apprentissage
Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP) ou avoir mené une 2nd générale à son terme ou justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le secteur commerce-distribution.

Sous réserves de places disponibles

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus
Formation accessible à un public en situation de handicap

DURÉE

12 mois - 420 heures minimum au CFA
14 semaines de formation, alternance d'environ 1 semaine par mois au CFA de septembre à juin

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus consulaire, Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme, 52-74 rue Barthélemy de Laffemas - BP 1023 - 26010 VALENCE Cedex

TARIF

Gratuit pour l'apprenti

Employeurs du secteur privé : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le coût validé par France Compétences (Sous réserve d'acceptation du dossier)

Employeurs du secteur public : financement possible par le CNFPT

CONTACT

☎ 04 75 75 70 41

✉ contactcfa@drome.cci.fr

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de former des futurs vendeurs et commerciaux, capables de vendre, négocier et gérer la relation client. Elle permet de développer des compétences relationnelles et commerciales et met également en avant la gestion d'un point de vente, l'accueil, la vente directe et l'animation commerciale.

EMPLOIS VISÉS

Exemples de postes occupés : Commercial, employé de commerce, employé commercial, assistant de vente, conseiller de vente, chargé de prospection, vendeur spécialisé, vendeur conseil.

PROGRAMME

Bloc 1 - Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

Intégrer la culture de son entreprise.....	14h
Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles	7h
Préparer la prospection multicanale.....	28h
Mettre en oeuvre la prospection multicanale	28h
Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal	21h
Animer l'expérience client	28h

Bloc 2 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

Réceptionner et inventorier les produits.....	14h
Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité	14h
Valoriser les produits dans l'espace de vente	38,5h

Bloc 3 - Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

Maitriser son offre et ses objectifs.....	28h
Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal.....	73,5h
Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements.....	28h
Communiquer à l'oral.....	35h
Utiliser le traitement de texte et les tableurs.....	28h



Des formations

