

Vendeur Conseil Omnicanal

Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER :

- Vendeur Conseil / Conseiller de vente
- Commercial sédentaire
- Chargé de prospection
- Télévendeur

Types de structures concernées :

Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles et agricoles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles, agricoles), de services ou de plateformes en ligne

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Selon les environnements où il exerce ses fonctions, le vendeur conseil omnicanal a un domaine d'activité commun (promotion de produits et/ou services, le conseil et la vente clients) et un second spécifique à l'environnement professionnel.

La formation est articulée autour des 3 blocs de compétences suivants :

- Bloc 1 : Contribution à l'animation de la relation clients multicanale
- Bloc 2 : Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
- Bloc 3 : Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de faire face à une clientèle informée et exigeante, il (elle) argumente et adapte son discours en fonction du besoin de sa clientèle, il(elle) sait également la conseiller.

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

Modalités d'évaluation :

La formation est validée par des contrôles continus et examens (mariant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise.

Poursuite d'études, passerelles (Cf. RNCP) :

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation ; la poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac+ 2 (ex : Gestionnaire d'Unité Commerciale)

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé

Public éligible au contrat en alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Prérequis

Justifier d'un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme

OU Justifier d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution Et satisfaire à l'entretien de motivation

Validation de la formation

Diplôme de niveau 4 « Vendeur Conseil Omnicanal » délivré par CCI France – Code RNCP 36865

Certification partielle possible, via une validation des blocs de compétences

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée et rythme d'alternance :

Durée du contrat : 12 mois

Temps en entreprise : 3 à 4 jours/semaine

Temps en centre : 485 heures, soit 1 à 2 jours/semaine

Modalités et délai d'accès :

- **Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;
- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques
- **Inscription en ligne :**

portailpedagogique.reunion.cci.fr

Puis lien espace candidature



Tarifs :

Apprentissage et Professionnalisation: Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

Autre dispositif et employeurs: Nous contacter

Lieux et Contacts – Filière tertiaire

Pôle Formation Nord - 0262 48 35 35 – 02 62 48 35 05

cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation Sud - 0262 96 96 54 – 02 62 96 96 96

cfasud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats, sur le site internet : www.reunion.cci.fr

Vendeur Conseil Omnicanal

Réseau Négoventis

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

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

Intégrer la culture de son 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 omnicanal

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

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise

Évaluation entreprise
Dossier professionnel
Soutenance du dossier professionnel

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.
Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.