

# 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 (mixant 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](http://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**  
[cfnord@reunion.cci.fr](mailto:cfnord@reunion.cci.fr)

**Pôle Formation Sud - 0262 96 96 54 – 02 62 96 96 96**  
[cfsud@reunion.cci.fr](mailto:cfsud@reunion.cci.fr)

Informations complémentaires et indicateurs de résultats, sur le site internet : [www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)

# Vendeur Conseil Omnicanal

## Réseau Négoventis

### PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

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

- M1.1 – Intégrer la culture de son entreprise
- M1.2 – Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- M1.3 - Préparer la prospection multicanale
- M1.4 - Mettre en œuvre la prospection multicanale
- M1.5 - Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- M1.6 – Animer l'expérience client

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

- M2.1 - Réceptionner et inventorier les produits
- M2.2 - Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- M2.3 – Valoriser les produits dans l'espace de vente

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

- M3.1 – Maitriser son offre et ses objectifs
- M3.2 - Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- M3.3 Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- M3.4 - Communiquer à l'oral
- M3.5 – 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.