



VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL

Niveau bac

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

BEAUVAIS
LENS
ROUBAIX

Pré-requis

CAP, BEP

Durée et rythme

1 an

3 jours en centre tous les 15 jours

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Assurer en face-à-face ou à distance le conseil, la vente et la fidélisation du client Assurer le bon fonctionnement des espaces de vente et de stockage de la surface commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Plateforme e-learning
Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences
Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise
Présentation orale d'un projet professionnel

Les + de la formation

Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
Interventions de professionnels extérieurs
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation
Des compétences concrètes facilement transposables en entreprise
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé

Perspectives et débouchés

Vendeur conseil - Conseiller de vente - Vendeur spécialisé -

Commercial auprès des particuliers - Commercial sédentaire... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





Vendeur Conseil Omnicanal

Vos centres

BEAUVAIS

03.44.79.80.26

LENS

03.21.79.42.42

ROUBAIX

03.20.24.23.23

Programme de la 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

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

