

Titre Negoventis

# Vendeur Conseil Omnicanal (VCO)

## NIVEAU 4 (BAC ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN

### 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

### PRÉ-REQUIS

Niveau 3 (CAP, BEP et équivalents)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Financable et rémunérée  
*(selon critères d'éligibilité)*

### AUTRES POSSIBILITÉS

Compte Personnel de Formation (CPF)  
Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
Promotion par Alternance (Pro-A)  
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

### Rythme d'alternance :

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

Plateforme e-learning

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

### MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription

Entretien

### DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

### LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**DE REUSSITE AUX  
EXAMENS**89,31%**DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## PROGRAMME DE LA FORMATION (*détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement*)

### 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

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Vendeur conseil  
Conseiller de vente  
Vendeur spécialisé  
Commercial auprès des particuliers  
Commercial sédentaire...

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

TP - Manager d'Unité Marchande (MUM - BAC+2)

## INFORMATIONS LÉGALES

Certificateur(s)



RNCP36865 : Vendeur conseil omnicanal Date de début de validité :  
29/09/2022



## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

ROUBAIX 03.20.24.23.23

LENS 03.21.79.42.42

