



Titre Negoventis

# Vendeur Conseil Omnicanal (VCO)

**BAC (NIVEAU 4) 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

CAP (Niveau 3)

### ALTERNANCE

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

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)  
CPF (Compte Personnel de Formation)  
PTP (Projet de Transition Professionnelle)  
Pro-A (Reconversion ou promotion par alternance)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

### MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning

### 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**



## INFORMATIONS LÉGALES



RNCP36865 : Vendeur conseil omnicanal

Date de début de validité

29/09/2022

Certificateur(s)



## 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)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**BEAUVAIS** 03.44.79.80.26

**LENS** 03.21.79.42.42

**ROUBAIX** 03.20.24.23.23

