Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

MON COMPTE FORMATION

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
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES
Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

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

83%
Taux de réussite régional en 2025

62%
Taux d'insertion national en 2024

100%
Taux d'insertion national dans le métier visé en 2025

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

Titre Negoventis

Vendeur Conseil Omnicanal (VCO)

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
- Maitriser 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

France compétences – Certification enregistrée au RNCP

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

Certificateur(s)

CCI FRANCE

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

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr