

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



**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)

#### **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**

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

Nous contacter pour plus d'informations

# **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

#### **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



# **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**



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



#### CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

LENS 03.21.79.42.42

ROUBAIX 03.20.24.23.23





