



VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

NIVEAU 4
ÉQUIVALENT BAC

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



Financement de la formation

Étudiant, salarié ou demandeur d'emploi : parcours individualisé, nous consulter.

Rémunération

Aucune (car cette formation n'est pas en alternance).

Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Durée et date

Formation à temps plein de 7 mois avec périodes de stage.

Prérequis

Être titulaire d'un CAP ou avoir validé l'année de seconde ou justifier d'un an d'exp. professionnelle dans le secteur

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Le (la) Vendeur(euse) Conseiller(ère) Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne. Il réalise les actions de prospection, d'accueil et de fidélisation selon les instructions du responsable, afin de participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients renforçant l'attractivité et contribuant au développement de son enseigne.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au coeur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES OBJECTIFS

- Informer la clientèle et prendre en charge les demandes
- Étiqueter les produits
- Animer la surface de vente
- Réaliser l'agencement dans les rayons et l'approvisionnement des stocks

Savoir dans une entreprise de services :

- Rechercher de nouveaux clients
- Décrocher de nouveaux contrats
- Fidéliser les clients

LES AVANTAGES

- Formation rapide permettant d'obtenir en 7 mois un Titre RNCP et de l'expérience professionnelle via les stages
- Possibilité de poursuite d'études
- Une formation qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité

LE PROGRAMME

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

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

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

LES DÉBOUCHÉS

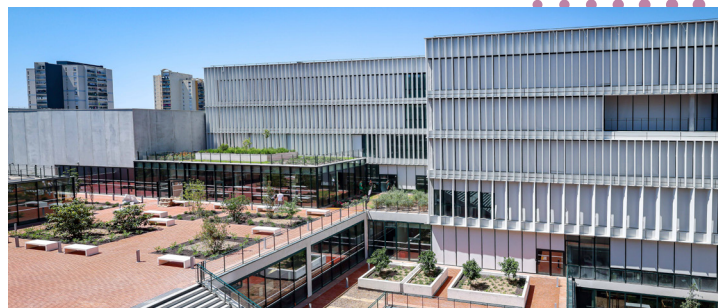
- Vendeur(euse) spécialisé(e), vendeur(euse) conseil
- Commercial(e), chargé(e) de prospection
- Conseiller(ère) de vente, téléconseiller(ère), téléprospecteur(trice)
- Assistant(e) commercial(e)

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en alternance en bac+2 : Gestionnaire d'Unité Commerciale ou Négociateur Technico-Commercial

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale



LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🏠 Possibilité de logement sur le Campus
- 🍴 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
• Actions de formation
• Bilans de compétences
• Actions de formation par apprentissage
• Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience