



VENDEUR CONSEILLER OMNICANAL

NIVEAU 4

BAC

Diplôme reconnu par l'État
Titre à finalité professionnelle CCI France

Public

Cette formation est ouverte à tout public

Prérequis

Être titulaire d'un CAP **Ou** avoir validé l'année de seconde **Ou** justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce

Durée et date

1 an
Mars à mars

Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'Opco dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération

Entre 27% et 100% du Smic sauf convention collective plus avantageuse

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

Le vendeur conseiller 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 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

Rythme de l'alternance :
1 semaine en centre / 3 semaines en entreprise

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

LES OBJECTIFS

- Animer une surface de vente
- Gérer l'agencement dans les rayons et l'approvisionnement des stocks
- Maîtriser les bases de la relation commerciale

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Une formation professionnalisante en 1 an qui permet d'obtenir le niveau baccalauréat et de l'expérience professionnelle
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Des poursuites d'études variées

LE PROGRAMME

Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de son entreprise
- Préparer et mettre en œuvre la prospection multicanale
- Animer l'expérience client
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal

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
- Tenir un poste de caisse et réaliser des encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser les outils bureautiques

LES DÉBOUCHÉS H/F

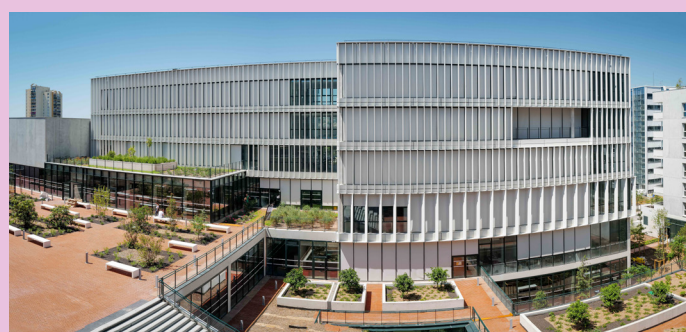
- Vendeur conseil
- Vendeur spécialisé
- Chargé de prospection
- Téléconseiller

LES POURSUITES

- En interne au Campus : Gestionnaire d'unité commerciale (bac+2), Négociateur technico-commercial (bac+2)
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Février



LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍴 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
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Marco Roselli
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28

Campus Sud des Métiers
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

Formation RNCP36865, publiée le 29/09/2022, valide jusqu'au 29/09/2027
Certifiée par CCI France