



VENDEUR CONSEILLER OMNICANAL

NIVEAU 4
BAC

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

Découvrez la formation



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

7 mois
Septembre à mai

Financement de la formation

Nous contacter

Rémunération

Formation en continu, sans rémunération

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

Formation en continu avec l'équivalent de 3 mois de stage en entreprise répartis sur plusieurs périodes.

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 7 mois 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
- Avril - Mai



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



Kelly Videira
kelly.videira@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

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