

TITRE À FINALITÉ PRO VCO

VENDEUR CONSEILLER OMNICANAL



BAC



Découvrez
la formation



64%

Taux de réussite
moyen

100%

Taux d'insertion
à 6 mois

50%

Taux de satisfaction
apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public
de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un CAP,
Ou avoir validé l'année de Seconde,
Ou justifier de 1 an d'expérience
professionnelle dans le secteur du
Commerce.

DURÉE ET DATE

1 an.
De mars à mars.

TARIF PAR ANNÉE

~~6 648 €~~ **GRATUIT***

**Coût pris en charge par l'OPCO
et l'entreprise dans le cadre d'un
contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENTANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €**
(100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de
candidature complet sur le site
campussudmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 4 (BAC)**

Code RNCP : 36865

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 29/09/2027

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines
entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

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

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

LE PROGRAMME

Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de son entreprise
- Préparer et mettre en oeuvre 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

Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- 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

- TP Gestionnaire d'unité commerciale (BAC+2)
- TP Négociateur Technico-Commercial (BAC+2)

L'ÉVALUATION

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

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

-  Mobilité internationale
-  Cafétéria et Food Truck
-  1000 m² d'espaces sportifs
-  Application mobile
-  Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap
-  Transports de proximité

ICS
Institut du Commerce
et des Services

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com



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

