

## VENDEUR (SE) CONSEIL OMNICANAL BAC - Niveau 4

Code ROME : D1212-D1401-D1408-D1403-D1214  
Code CPF : 248495



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le vendeur conseiller commercial collecte les informations qui permettent de prendre en compte dans son acte de vente : la structure dans laquelle il travaille, son secteur d'activité, ses produits au regard de la concurrence, le profil et les comportements d'achats de ses clients...

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- Contribuer à l'animation de la relation clients multicanal
  - Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
  - Conseiller les clients et réaliser des vente dans un contexte omnicanal

### METIERS VISÉS

Fonctions et activités du poste visées à l'issue de la formation :

- Vendeur, vendeur spécialisé • Commercial
- Employé commercial
- Téléconseiller
- Conseiller commercial
- Technico-commercial
- Assistant commercial

### PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans en recherche d'emploi et de qualification (contrat d'apprentissage) et sans limite d'âge (contrat de professionnalisation uniquement)
- Salarié, demandeur d'emploi.
- Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
- Étudiants

### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Jeunes de moins de 30 ans en formation professionnelle, initiale ou continue :
- Titulaires d'un niveau III (CAP ou BEP) validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement
- Pour les adultes en formation professionnelle continue :
- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation clients et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement

### DELAIS D'ACCES

L'entrée en formation est possible jusqu'au démarrage de l'action

### DURÉE

- 427 heures d'enseignement théorique sur 1 an  
Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

[www.ccifformation.org](http://www.ccifformation.org)



## METHODES MOBILISÉES

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

## MODALITES D'EVALUATION

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l'apprenant afin d'ajuster au mieux son parcours par le biais d'un contrôle continu et d'évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

### Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

## PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCES

### ➤ **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  
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  
Afficher les prix

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**

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

## ENCADREMENT/ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

## VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau 4 / bac
- Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 29 septembre 2022  
Code RNCP : 36875

## SUITES DE PARCOURS ET DEBOUCHES

A l'issue de ce titre, les titulaires peuvent poursuivre leur parcours de formation en postulant au titre de niveau 5 d'Attaché(e) commercial(e) (titre NEGOVENTIS).

## LIEU DE FORMATION

- CCI CAMPUS MOSELLE  
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL  
57070 METZ

## ACCESIBILITE

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.  
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## COÛT DE LA FORMATION

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.  
Étudiant financement individuel  
Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet [www.ccifformation.org](http://www.ccifformation.org) (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

[alternance@moselle.cci.fr](mailto:alternance@moselle.cci.fr)

[www.ccifformation.org](http://www.ccifformation.org)

