

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



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 de CCI France Niveau 4 / bac
- Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 29 septembre 2022
Code RNCP : 36875 - Date d'échéance de l'enregistrement : 29/09/2027

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

ACCESSIBILITE

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 (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

www.ccifformation.org

