

FIM, Accélérateur de réussite.



VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le (la) Vendeur(euse) Conseil Omnicanal exerce son activité au sein d'entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles et agricoles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles, agricoles), de services ou de plateformes en ligne (vente de prestations : entretien, location de matériel, communication publicitaire).

A l'issue de la formation, il / elle sera capable de :

- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat omnicanal (point de vente / réseaux sociaux / site internet)
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Réaliser des actions de prospection



MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés en début de carrière de :

- Vendeur(euse) conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) spécialisé(e) / Vendeur(euse) au comptoir
- Employé(e) de commerce
- Assistant(e) de vente
- Employé(e) commercial/ commercial(e)
- Chargé(e) de prospection



VALIDATION

La formation Vendeur conseil omnicanal délivre un diplôme de niveau 4 (Bac) inscrit au RNCP numéro 36865. Il est délivré dans le cadre du réseau Négoventis de + de 100 campus et 200 formations. Échéance de l'enregistrement 29/09/2027



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

Pour le public alternant :

- Être titulaire d'un niveau 3 (CAP/BEP) ou nouvelle orientation à l'issue d'une 2nde/seconde + tests et entretien
- Aimer le contact client, faire preuve d'une bonne résistance au stress, être volontaire et enthousiaste.

Sélection : sur dossier, tests et entretien de motivation.

Inscription : de janvier à décembre



CAMPUS

Cherbourg, Granville, Saint-Lô Campus 2



PROGRAMME

CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENT MULTICANALE

- Intégrer la culture de son entreprise
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Mettre en œuvre la prospection multicanale
- Accueillir et orienter dans un parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience client

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 dans un contexte omnicanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser des encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser les traitements de texte et tableurs

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET MISSION

- Ecrit/Oral
- Evaluation tuteur
- Dossier produit/ Dossier professionnel

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE



MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Contrôle continu
- Epreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



LES INFOS PRATIQUES

- La durée de formation est de 12 mois.
- Le rythme de l'alternance est variable selon les publics et les sites, nous consulter.
- Ce cursus est assuré en présentiel



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- De l'apprentissage (contrat d'apprentissage)
- D'une Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)

TARIFS : Consultez notre site internet

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr