

VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La fonction du Vendeur Conseil Omniscanal a notablement évolué ces dix dernières années avec la généralisation de la digitalisation des unités de vente, qui proposent dorénavant à leurs clients, différents canaux pour accéder à leur offre produits/services (point de vente physique, site internet vitrine, plateforme de e-commerce, service client téléphonique...) et dotent leurs équipes de vente d'outils numériques (ordinateur, tablette, borne tactile, smartphone...).

Placé sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, le Vendeur Conseil Omniscanal prépare ses ventes en approfondissant sa connaissance des produits ou services commercialisés afin de pouvoir conseiller les clients et prospects, et développe un argumentaire adapté aux prestations à fournir. Il contribue également à la promotion des prestations réalisées par son entreprise et à la réalisation d'actions ciblées de prospection, tel l'envoi de mailing ou l'appel téléphonique.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Présente dans tous les secteurs d'activité, cette profession offre de nombreuses opportunités d'emploi
- Pour nombre d'entre eux le(la) vendeur(euse) omniscanal travaille dans le secteur du commerce (Commerce de gros et commerce grande distribution) mais aussi d'autres secteurs
- Le vendeur conseil omniscanal est souvent employé dans des entreprises de moins de 50 salariés. Cela s'explique par l'adéquation entre les profils des certifiés et les besoins en compétences des entreprises avec des candidats rapidement opérationnels dans des entreprises du secteur du commerce

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de :

- Contribuer à la relation de l'animation clients multicanale*
- Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
- Conseiller le client et réaliser la vente dans un contexte omniscanal

+ DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Vendeur conseil
- Conseiller de vente commercial
- Chargé de prospection
- Vendeur comptoir

FICHE RNCP - N°36865



FRANCE
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

RECONNAISSANCE

Certification professionnelle
reconnue par l'État
Niveau 4

PRÉREQUIS

Justifier un diplôme de niveau 3
ou de seconde menée à son terme.
Ou

Justifier d'1 année d'expérience
professionnelle hors alternance dans le
secteur d'activité commerce-distribution.

Et
Satisfaire aux épreuves de sélection
de l'établissement.

DURÉE DE LA FORMATION

En formation continue : 252 h

En formation initiale : 420 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre
indicatifs. L'entretien de positionnement
permettront d'ajuster votre parcours)

CONTACT

Christine Macé
christine.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL



FICHE RNCP
N°36865



DURÉE

En formation continue : 252 h

En formation initiale : 385 h

(Les volumes horaires sont donnés à titre indicatifs. L'entretien de positionnement permettront d'ajuster votre parcours)

PROGRAMME

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
Mettre en œuvre 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
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 omniscanal

Maîtriser son offre et ses objectifs
Conseiller et vendre dans un contexte omniscanal
Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
Communiquer à l'oral
Utiliser le traitement de texte et les tableurs

Evaluations parcours total * 28h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE PAR LES CCI DE :



Un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Auvergne-Rhône-Alpes : Lyon, Valence

Bourgogne-Franche-Comté : Nevers

Bretagne : Brest, Rennes, Saint-Brieuc, Saint-Malo

Centre-Val-de-Loire : Bourges, Châteauroux

Grand-Est : Metz, Nancy, Strasbourg, Troyes

Hauts-de-France : Roubaix, Nogent-sur-Oise

Normandie : Cherbourg, Granville, Le Havre, Lillebonne, Saint-Lô

Nouvelle-Aquitaine : Agen, Angoulême, Bordeaux, Brive, Libourne, Poitiers

Occitanie : Alès, Béziers, Cahors, Carcassonne, Castres, Marguerittes, Mende, Sète, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Rodez, Saint-Paul-de-Jarrat, Tarbes

Pays-de-la-Loire : Angers, Cholet

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Ajaccio, Bastia, Nice

Outre-Mer : La Réunion