

## TITRE

# VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

FORMATION EN ALTERNANCE | NIVEAU 4

RNCP 36865 | 29-09-2022 | Négoventis CCI France

Le/la Vendeur(euse) Conseil Omnicanal prépare ses ventes en approfondissant sa connaissance des produits ou services commercialisés afin de pouvoir conseiller les client(e)s et prospects, et développe un argumentaire adapté aux prestations à fournir. Il/elle contribue également à la promotion des prestations réalisées par son entreprise et à la réalisation d'actions ciblées de prospection.

VENTE

DISTRIBUTION

ACADEMIE  
VAUCLUSE · PROVENCE



## TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO.

## DURÉE ET RYTHME

- Cycle de formation de 10 mois en alternance soit 455 heures en centre
- 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

## LIEU

Campus Avignon - Allée des Fenaisons

## ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap conformément aux exigences réglementaires et légales. Vous pouvez contacter nos référents sur [academie.vaucluse.cci.fr](http://academie.vaucluse.cci.fr)

## CO-TRAITANCE

Non

## MODALITÉS ÉVALUATION

Examens à chaque fin de blocs de compétences (études de cas et oraux) et soutenance du dossier professionnel.

## PRÉ-REQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 3 ou d'une année de seconde menée à son terme
- Formation également accessible aux personnes sans diplôme mais pouvant justifier d'une expérience professionnelle significative dans le domaine de la vente
- Savoir lire, écrire et compter et participer à un entretien de positionnement

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera capable de :

- Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale - RNCP36865BC01
- Participer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente - RNCP36865BC02
- Conseiller les client(e)s et réaliser des ventes dans un contexte omnicanal - RNCP36865BC03

## MODALITÉS D'ACCÈS

1. Dépôt de votre dossier de candidature en ligne
2. Étude du dossier complet par nos équipes
3. Entretien de positionnement sur rdv
4. Envoi par mail de la décision d'admission
5. Signature d'un contrat avec une entreprise dans les délais réglementaires

## DÉLAIS D'ACCÈS

- En fonction de la date de dépôt du dossier, du calendrier de la formation et du délai de contractualisation avec l'entreprise
- 1 session de formation par an à partir de septembre



## MODALITÉS D'OBTENTION

- Validation de la certification par l'acquisition des 3 blocs de compétences
- Acquisition possible de blocs de compétences par les candidats préparant l'examen dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience (nous consulter)

## ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formateur(trice)s expert(e)s des domaines et qualifié(e)s par Académie Vaucluse Provence dans le cadre de sa démarche Qualité
- Cours théoriques en présentiel dans des salles équipées de vidéoprojecteurs, mises en situation de ventes, suivi en entreprise régulier tout au long du cursus de formation

## EMPLOIS & DÉBOUCHÉS

Le/la titulaire de la certification peut occuper les emplois suivants :

- Vendeur(euse) conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) spécialisé
- Commercial(e) auprès des particuliers
- Commercial(e) sédentaire
- Assistant(e) de vente
- Chargé(e) de prospection
- Vendeur(euse) comptoir

## POURSUITE D'ÉTUDES

Cette formation a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

Selon les projets du candidat et de sa capacité à suivre des études supérieures la poursuite d'études est envisageable (nous consulter).

## ÉQUIVALENCES - PASSERELLES

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

## PROGRAMME

### Conseiller et vendre

- Le/la vendeur(euse) conseil omnicanal en magasin exerce son activité dans un environnement commercial omnicanal pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers ou parfois de professionnels qu'il/elle accueille sur son lieu de vente, il/elle doit prendre en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il/elle saura ainsi personnaliser la relation et accompagner le client dans un parcours d'achat avec l'objectif d'optimiser l'expérience client vis-à-vis de l'enseigne.

### Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente

- Participer à la gestion des flux et des approvisionnements
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
- Optimiser la mise en rayon et les supports de communication
- Participer à la théâtralisation du point de vente et faire des propositions pour améliorer la mise en valeur des produits et l'évolution des assortiments
- Participer à la réalisation des inventaires

### Contribuer à l'animation de la relation client multicanale

- Préparer et réaliser des actions de prospections numériques et téléphoniques
- Contribuer à la qualité de l'expérience client sur les différents canaux de distribution de l'entreprise en amont et en aval de l'acte d'achat
- Mettre à jour les fichiers clients dématérialisés

## LES PLUS

- Suivi personnalisé et individualisé, veille permanente de l'équipe pédagogique
- L'équipe pédagogique est tournée vers le service client, la base de la réussite pour les entreprises et la pérennité du commerce. Le « WIN-WIN » est notre base line
- Certification délivrée par Négoventis CCI France

## INDICATEURS ET CHIFFRES CLÉS

Cette formation accueille sa première promotion en 2026-2027. Les indicateurs seront disponibles à l'issue de cette session.

## RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE

Informations disponibles sur [academie.vaucluse.cci.fr](https://academie.vaucluse.cci.fr)

## CONTRATS ET RÉMUNÉRATION

Informations disponibles sur [academie.vaucluse.cci.fr](https://academie.vaucluse.cci.fr)

## CONTACT

Point Accueil Orientation

**04 90 13 86 46**

[pointaccueil@vaucluse.cci.fr](mailto:pointaccueil@vaucluse.cci.fr)

[academie.vaucluse.cci.fr](https://academie.vaucluse.cci.fr)



ACADÉMIE  
VAUCLUSE • PROVENCE

 CCI VAUCLUSE