

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

SPÉCIALISÉ EN OFFICINE

FORMATION EN ALTERNANCE | NIVEAU 4

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

Le/La Vendeur(euse) Conseil Omnicanal spécialisé(e) en officine joue un rôle clé dans l'expérience client. De la réception des marchandises à la mise en rayon, il/elle veille à maintenir des espaces de vente attractifs et parfaitement marchands. Véritable expert(e) produit, il/elle met en valeur les références, accueille chaque client avec professionnalisme et analyse précisément ses besoins afin de lui proposer des conseils personnalisés. Grâce à une argumentation efficace, il/elle met en avant les bénéfices des produits et des services associés, tout en sachant répondre aux objections pour garantir satisfaction et fidélisation. La spécificité en officine apporte des connaissances indispensables à la vente de produits de parapharmacie.

SANTÉ

SOCIAL

ACADEMIE
VAUCLUSE · PROVENCE



TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO.

DURÉE ET RYTHME

- Cycle de formation de 10 mois en alternance soit 550 heures
- 2 jours de formation (14 heures) / 21 heures en entreprise par semaine

LIEU

Campus Avignon Fenaisons et/ou Campus Agroparc (selon effectifs)

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

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
- Chaque bloc est capitalisable et peut être validé indépendamment
- 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

- Formateurs 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 du titre peut occuper les emplois suivants :

- Vendeur (euse) conseil en officine
- 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 de l'apprenant(e) et de sa capacité à suivre des études supérieures la poursuite d'études est envisageable : DEUST préparateur technicien en pharmacie.

ÉQUIVALENCES - PASSERELLES

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

INDICATEURS ET CHIFFRES CLÉS

Cette formation accueille sa première promotion en 2026-2027.

Les résultats aux examens seront disponibles à l'issue de cette session.

PROGRAMME PAR BLOCS DE COMPÉTENCES

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

Connaissances scientifiques

- Anatomie physiologie
- Biologie cellulaire et moléculaire
- Biochimie
- Pharmacie galénique
- Législation professionnelle et pharmaceutique

LES PLUS

- Suivi personnalisé et individualisé, veille permanente de l'équipe pédagogique
- L'équipe pédagogique formée de professionnels est tournée vers le service client, la base de la réussite pour les entreprises et la connaissance du milieu officinal
- Certification délivrée par NEGOVENTIS CCI France

RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTRATS ET RÉMUNÉRATION

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTACT

Point Accueil Orientation

04 90 13 86 46

pointaccueil@vaucluse.cci.fr

academie.vaucluse.cci.fr



ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE

 CCI VAUCLUSE