

Vendeur Conseil Omnicanal

VCO

DIPLÔMANTE

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le vendeur conseil omnicanal est capable d'exercer dans tout type de commerces. Il travaille sous la responsabilité d'un responsable de magasin ou d'un chef de rayon. Il contribue à promouvoir, conseiller et vendre des produits ou des services mais aussi à fidéliser la clientèle et valoriser son entreprise. Il collabore au bon fonctionnement de l'espace de vente, et utilise les différents outils d'aide à la vente y compris les outils digitaux.

Programme

BLOC 1 : 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 le client dans son parcours d'achat
- 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
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- 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 tableaux

Infos pratiques

🕒 Durée

1 Année(s) dont 420 Heure(s) en centre

📅 Rythme en entreprise

3 jours/semaine

💰 Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts

GOUYA Alexandra (Saint-Malo)

alexandra.gouya@fac-metiers.fr 06 87 72 19 09

PROD'HOMME Marie-Dominique (Bruz)

marie-dominique.prodhomme@fac-metiers.fr 02 99 05 46 06

📌 Les plus

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Méthodes innovantes : apprentissage en situation (magasin pédagogique)
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation - validation un niveau IV (bac)
- Mobilité européenne : possibilité de stage de quatre à six mois en Europe dans le cadre du programme ERASMUS+

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou d'une année de seconde validée ou d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

→ Niveau d'entrée : Seconde validée , CAP, MC → Niveau de sortie : BAC (Niv. 4)

Sessions

Bruz

- D'octobre à juin

Saint-Malo

- D'octobre à juin

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôles continus, rapports de missions en entreprise et soutenance devant un jury de professionnels, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. Validation des acquis et de l'expérience (VAE) partielle ou totale du diplôme.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance, apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application organisés dans le magasin pédagogique, s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Diplôme obtenu

Attestation de formation

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel.

Inscription en ligne sur le site Internet. Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de janvier à décembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

Perspectives métiers

vendeur (se), vendeur (se) expert (e), vendeur (se)-conseil, vendeur (se) technique, conseiller (ère) de vente

Poursuite d'études

Gestionnaire d'Unité Commerciale :

Nos réseaux, certifications et référence



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Vendeur conseil Omnicanal - CCI

FRANCE

Code RNCP : 36865 - JO du 29-09-2022

Date et mise à jour des informations : 04/12/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr