



2022

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion : 65%

2021

Taux de réussite : 80%

Taux d'insertion : 60%

Notre VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

#BAC

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF



• Titulaire d'un Niveau 3 (BEP, CAP, - Brevet des collèges) ou année de 2nde menée à son terme

• 1 année d'expérience professionnelle

• Recrutement sur dossier et sur entretien individuel de motivation.



• 2 jours par semaine en centre et
• 3 jours en entreprise



• 1 an
• 413 heures



• Ajaccio, Bastia, Porto-vecchio



Objectifs

Le (la) Vendeur(euse) Conseiller(ère) Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne, en opérant les actions de prospection, d'accueil et de fidélisation selon les instructions de son responsable, afin de participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients renforçant l'attractivité et contribuant au développement de son enseigne.

Il (Elle) réceptionne et met à disposition les produits selon le plan d'implantation et les techniques de merchandising établis par son responsable. Il (Elle) collabore à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente, en veillant au maintien de son bon ordonnancement et des conditions d'hygiène et de sécurité, afin de faciliter et de favoriser l'acte d'achat de la clientèle.

En instaurant une relation de confiance et en mobilisant un questionnement et des outils numériques permettant l'approfondissement de la connaissance du profil et des besoins du client, Il (Elle) réalise un entretien de vente, en adoptant une posture d'expert-conseil et en développant un argumentaire adapté et personnalisé, afin de proposer une expérience d'achat réussie et éclairée pour le client tout en contribuant à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'enseigne additionnelles.



VALIDATION

• Contrôle continu tout au long de la formation et examen final au bout des 12 mois

• Diplôme reconnu par l'état (niveau 4) Vendeur Conseiller Omnicanal

• La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

• BTS MCO

• Gestionnaire Unité Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

• Sens du service

• Capacité d'écoute

• Aisance relationnelle

• Organisation

• Bonne présentation



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

• Commercial

• Employé commercial

• Assistant de vente

• Chargé de prospection

• Vendeur

• Téléprospecteur