



2023

Taux de réussite : 75%

Taux d'insertion : 70%

2022

Taux de réussite : 100%

Taux d'insertion : 65%

Notre VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL

Code fiche : 36865 Certificateur : CCI France Echéance : 29/09/2027 Référentiel : RNCP36865 Habilitation : former et organiser l'évaluation



- Titulaire d'un Niveau 3 (BEP, CAP, - Brevet des collèges) ou année de 2^{de} 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

#BAC

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

Le (la) Vendeur(euse) Conseiller(ère) Omniscanal 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.

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 multicanal.
- Animer l'expérience client.

Collaboration à l'aménagement physique au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

- Réceptionner et inventorier les produits
- Afficher les prix
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

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

Réaliser des actions de prospection

- Utiliser une GRC
- Qualifier un fichier clients
- Appliquer la réglementation à la protection des données
- Réussir la prospection téléphonique
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale
- Gérer un conflit
- Calculer sa rentabilité commerciale

Pratique professionnelle et évaluation

- Évaluation professionnelle par le maître d'apprentissage
- Rédaction d'un dossier professionnel en lien avec vos missions en entreprise
- Soutenance orale du dossier devant un jury composé de professionnels



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



POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS MCO
- Gestionnaire Unité Commerciale



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