VENDEUR CONSEILLER OMNICANAL
EN ALTERNANCE

NIVEAU 4 (BAC)

●●●●

DU 12 OCTOBRE 2022 AU 31 OCTOBRE 2023
(en cours de confirmation)

Negoventis

CAMPUS MÉTIERS MARZY

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues.
Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.
Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.
Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap sous réserve. Merci de nous contacter par courriel : handicap@campus-numérique-nevers.com

Le taux de satisfaction de nos apprenants est de plus 86 % (données 2020) sur l'ensemble de ses formations longues diplômantes.

Satisfaction 91%
Réussite examens 100%
Insertion emploi 65%

CONTACT
ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

Marina LEUZY
Assistante Cycles Qualifiants
03 86 60 55 63
m.leuzy@nievre.cci.fr

Corinne PREAULT
Responsable Formation Professionnelle
03 86 60 55 64
c.preault@nievre.cci.fr

CCI NIÈVRE
Groupe CCI Formation

Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe
58000 NEVERS

formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55

@CCIFNievre
CCI Formation Nièvre
Groupe CCI Formation

Scannez-moi

DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat de « Vendeur Conseiller Omnicanal » inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 4 (équivalent au Bac - titre en cours de validation).

Le dispositif d'évaluation est basé sur des contrôles continus et finaux (évaluations en cours de formation, simulation de vente, épreuves de synthèse, étude de cas, entretien technique, rapport de stage, soutenance devant un jury de professionnels).

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessous). En cas de non-obtention du titre du fait de la non validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme.
Enfin, pour toute demande de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences uniquement (sans titre), merci de nous contacter.

POURSUITE

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce (sous réserve de l'acceptation de l'organisme / école), notamment le titre de Niveau 5 (Bac+2) proposé par le Groupe CCI Formation d'Attaché Commercial.

OBJECTIFS

Former des commerciaux opérationnels dans tout contexte de négociation (conseiller sédentaire, commercial terrain, vente à distance).

Le Vendeur Conseiller Omnicanal sait :

- animer la relation client aussi bien sur site qu'en télévente
- collaborer à l'attractivité et au fonctionnement de la structure
- conseiller le client et réaliser une vente sur site et à distance

ADMISSIONS

PUBLICS CONCERNÉS

Candidats ayant une entreprise prête pour une alternance et en recherche d'un diplôme dans le domaine de la vente sur site et/ ou vente à distance.

L'alternance peut être réalisée en contrat d'apprentissage en partenariat avec le Campus des Métiers de Marzy (C2M) ou en contrat de professionnalisation, le choix étant de l'entreprise d'accueil de l'alternant, sauf dans le cas où l'alternant a plus de 30 ans (et hors handicap) : le contrat de professionnalisation est imposé.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur www.nievre.cci.fr/se-former

PRÉREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants : aucun diplôme ou titre professionnel requis, permis de conduire obligatoire. Il faudra aussi passer des épreuves de sélection de positionnement (français, mathématique et culture générale) et un entretien de motivation d'admission avec un jury.

COÛT DE LA FORMATION

Formation entièrement prise en charge par le biais de l'alternance.

Formation pouvant être réalisé en autofinancement, par le biais du CPF ou conventionnée par la Région BFC : merci de vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).

PROGRAMME (heures non confirmées)

CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION OMNICANAL — 140H

Préparer la réalisation d'actions et de prospection numérique et téléphonique
Procéder à la diffusion massive ou ciblée via les canaux numériques
Conduire des entretiens de prospection téléphonique
Prendre en charge le client sur les différents canaux
Contribuer à la qualité de l'expérience client
Participer à l'entretien de la relation client
Traiter les réclamations formulées après-vente
Mettre à jour le fichier client dématérialisé
Rendre compte du résultat des actions

COLLABORATION À L'AMÉNAGEMENT ET À L'ATTRACTIVITÉ DES ESPACES DE VENTE — 77H

Opérer la réception des marchandises
Préparer la mise à disposition des produits
Disposer les produits
Positionner les supports de communication
Réaliser le réassort des rayons
Entretenir le bon ordonnancement
Participer à la réalisation des inventaires

CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE — 252H

Intégrer les objectifs de vente
Actualiser ses connaissances produits entreprises et concurrence
Adapter sa communication client
Questionner le client sur son intention d'achat
Approfondir l'exploration de la connaissance client
Rechercher les produits/services correspondant à l'attente client
Présenter au client les produits/services correspondant à l'attente client
Développer un argumentaire adapté au client
Evaluer la pertinence de poursuite d'entretien client
Conclure la vente
Réaliser l'encaissement sur un terminal de paiement informatisé mobile

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION MISSION ENTREPRISE — 52H

PÉRIODE EN ENTREPRISE — 1300H