

CONSEILLER.ERE DE VENTE OMNICANALE



FORMATION CERTIFIANTE NIVEAU BAC

Formez vous à un métier d'avenir !

Conseiller.ère de vente omnicanale

Organisme certificateur
Ministère du travail

En formation initiale et formation continue

Le conseiller de vente aura pour mission de prendre en charge le client, l'accueillir et lui présenter les produits pour assurer la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations. Il prendra en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet. Il participe à la tenue, à l'animation du rayon et contribue aux résultats de son linéaire ou du point de vente en fonction des objectifs fixés par sa hiérarchie.



Durée de la formation :

12 mois
455h en centre + min 1200h en entreprise

Temps plein, en semaine (durée indicative et ajustable en fonction des besoins des personnes)



Tarif : à partir de 5 261€
(Le prix est donné à titre indicatif, en fonction du dispositif de financement et du niveau de prise en charge)

Effectif :
15 max - Places limitées



Rentrée :
12/09/2023

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Contribuer à l'efficacité commerciale d'une unité marchande dans un environnement omnicanale
- Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

PRÉREQUIS

- Aucun pré-requis de qualification

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Les délais d'accès à la formation sont entre 1 et 3 mois.
- Les sélections se feront sur candidature, test de positionnement et entretien.

* Cette formation certifiante est éligible au financement CPF, Pôle Emploi, OPCO, CTM et autres en fonction de votre situation.

* Accessible à tous y compris aux personnes en situation de handicap.

Conseiller.ère de vente omnicanale

Organisme certificateur
Ministère du travail

En formation initiale et formation continue



Méthodes pédagogiques mobilisées

- Etude de cas et analyse de contenu
- Entretien individuel et personnalisé
- Quiz et évaluations en ligne avec correction personnalisée
- Mise en situation
- Reflexion collaborative

Modalités d'évaluation des acquis

- Un contrôle continu
- Mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation
- Un dossier professionnel
- Un entretien avec le jury

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

- La formation Conseiller.ère de vente prépare au titre RNCP37098 de niveau Bac.
- A la fin, le candidat peut valider le titre entier ou des blocs de compétences individuelles.

DÉBOUCHÉS

- Insertion professionnelle en entreprise
- Création d'entreprise

PASSERELLES ET POURSUITE D'ÉTUDES

Une fois le Titre de Conseiller de vente omnicanal obtenu, vous avez la possibilité d'intégrer un cursus Bac +2 tel que par exemple un BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
Enfin, pour se spécialiser dans les circuits de vente numériques, le conseiller commercial doit obtenir un bac+3 avec un BUT techniques de commercialisation, par exemple le parcours marketing digital e-business et entrepreneuriat ou le parcours marketing et management du point de vente.

MÉTIER VISÉS

- Chef.fe d'équipe
- Chef.fe de rayon
- Directeur.trice commercial
- Directeur.trice de magasin
- Promoteur des ventes
- Chef.fe des ventes

CONTACT

09 72 53 96 60
contact@caribbean-founders.org

Retrouvez toutes nos formations sur le site
www.caribbean-founders.org

CFI

PROGRAMME DE FORMATION

Module Initiation : **Intégration, positionnement et contractualisation**

Module 1 - **Contribution à l'efficacité commerciale de l'unité marchande.**

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Connaître les circuits d'approvisionnement, les principes d'implantation et l'agencement de l'espace de vente omnicanal.
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente.
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Module 2 - **Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal**

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin et à distance.
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Module 3 - **Communication**

- Communication et communication marchande.
- L'environnement général de la communication.
- La communication Commerciale.
- La communication non-marchande des entreprises.

Module transverse - **Soft Skills et intégration pro**

- Technique de recherche d'emploi et accompagnement vers l'emploi
- Communication, calcul et raisonnement, culture numérique
- Organisation et méthode pour apprendre
- Sensibilisation aux risques majeurs et au développement durable



SCAN ME

INTÉRESSÉ.E ?

Remplissez le dossier d'inscription et un de nos conseillers vous contactera pour vous aider dans votre positionnement vers la montée en compétence. Nous vous accompagnons dans la recherche d'entreprise d'accueil

Caribbean Founders Institute

LAKOUDIGITAL, 1er étage Terminal Inter-Iles, 97200 Fort-de-France

SIRET 84419884600025 - Enregistré sous le numéro 02 97 31947 97 (Martinique)

Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'Etat