

Vendeur conseil omnicanal

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC
Accueil du campus
 05.56.79.52.00
 campus@formation-lac.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
 Jeune de moins de 26 ans
 Personne handicapée
 Salarié(e)
 Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
 Inscription directe ou par un conseiller
 en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3
 européen)

Conditions d'accès :

Un diplôme de niveau 3 ou une année de
 seconde menée à son terme et satisfaire aux
 épreuves de sélection de l'établissement ou 1
 année d'expérience professionnelle dans le
 secteur d'activité commerce-distribution et
 satisfaire aux épreuves de sélection de
 l'établissement

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le secteur du commerce et de la distribution compte parmi ceux qui offrent le plus d'opportunités de carrière. La fonction du *Vendeur Conseil Omnicanal* a notablement évolué ces dix dernières années avec la généralisation de la digitalisation des unités de vente, qui proposent dorénavant à leurs clients, différents canaux pour accéder à leur offre produits/services (point de vente physique, site internet vitrine, plateforme de e-commerce, service client téléphonique...) et dotent leurs équipes de vente d'outils numériques (ordinateur, tablette, borne tactile, *smartphone*...). Placé sous la responsabilité d'un responsable du développement des ventes, d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin ou d'un commerçant, le *Vendeur Conseil Omnicanal* prépare ses ventes en approfondissant sa connaissance des produits ou services commercialisés afin de pouvoir conseiller les clients et prospects, et développe un argumentaire adapté aux prestations à fournir. Il contribue également à la promotion des prestations réalisées par son entreprise et à la réalisation d'actions ciblées de prospection tel l'envoi de mailing ou l'appel téléphonique.

...

Contenu et modalités d'organisation

Compétences attestées :

1/ Contribution à l'animation de la relation clients multicanale 2/ Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente 3/ Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal Durées de la formation ***490h en cours du jour**

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

Vendeur conseil omnicanal - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00396036	du 16/10/2023 au 01/10/2024	(33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00462525	du 16/09/2024 au 03/10/2025	(33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00463373	du 16/09/2024 au 03/10/2025	(33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00462526	du 14/10/2024 au 17/10/2025	(33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	

00463374

du 14/10/2024 au
17/10/2025

(33)

CAMPUS DU LAC

Non
éligible

Contrat
pro