

# Vendeur conseil omnicanal

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC  
Contact - accueil  
05.56.79.52.00  
contact@campusdulac.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

### 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  
Parcours de formation personnalisable ?      **Oui**      Type de parcours      **Non renseigné**

## 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
<b>00396036</b>	du 16/10/2023 au 01/10/2024	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible		
<b>00462525</b>	du 16/09/2024 au 03/10/2025	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible		
<b>00463373</b>	du 16/09/2024 au 03/10/2025	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible		
<b>00462526</b>	du 14/10/2024 au 17/10/2025	Libourne (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible		

<b>00463374</b>	du 14/10/2024 au 17/10/2025	Libourne (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible	
<b>00589211</b>	du 13/10/2025 au 09/10/2026	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible	
<b>00589212</b>	du 13/10/2025 au 09/10/2026	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible	
<b>00661078</b>	du 12/10/2026 au 09/07/2027	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible	
<b>00661079</b>	du 12/10/2026 au 09/07/2027	Bordeaux (33)	<b>CAMPUS DU LAC</b>	Non éligible	