

Centre de formation



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Une formation



VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

Diplôme de niveau 4 (BAC) inscrit au RNCP (Code 23932)

Du 19/09/2022 au 21/07/2023



Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation en apprentissage, d'une durée de 12 mois, l'apprenant est capable d'exercer le métier de commercial, vendeur et /ou téléconseiller, opérationnel sédentaire ou non. Il met en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale intervenant dans tous types d'unités commerciales : point de vente, comptoir de vente, service commercial ou centre d'appel..

Conditions d'admission :

Cible/profil : Salarié, étudiant, demandeur d'emploi
Formation éligible au CPF (Code 248495)

Prérequis : Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau V (CAP) validé ou d'une année de seconde menée à son terme ou bien justifier d'au moins 1 année d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités d'entrée : Tests de positionnement et entretien de motivation



Programme de la formation :

CONTRIBUTION A L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS OMNICANALE (126 heures)

- . Intégrer la culture de son entreprise (14h00)
- . Appliquer la réglementation à la protection des données promotionnelles (7h00)
- . Préparer la protection omnicanale (28h00)
- . Mettre en œuvre la prospection omnicanale (28h00)
- . Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat omnicanal (21h00)
- . Animer l'expérience client (28h)

COLLABORATION A L'AMENAGEMENT PHYSIQUE, AU FONCTIONNEMENT ET A L'ATTRACTIVITE DE L'ESPACE DE VENTE (70 heures)

- . Réceptionner et inventorier les produits (14h00)
- . Afficher les prix (07h00)
- . Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité (14h00)
- . Valoriser les produits dans l'espace de vente (35h00)

CONSEIL CLIENT ET REALISATION DE VENTES DANS UN CONTEXTE OMNICANAL (189 heures)

- . Maîtriser son offre et ses objectifs (28h00)
- . Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal (07h00)
- . Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements (28h00)
- . Communiquer à l'oral (35h00)
- . Utiliser le traitement de texte et les tableurs (28h00)

. Evaluation des compétences acquises : 28 heures		
<p>Modalité de mise en œuvre/Spécificités</p> <p>Alternance de théorie et de cas pratiques animés par des professionnels de l'entreprise.</p>	<p>DUREE</p> <p>Rythme et séquençement : 1 à 2 semaines/mois 35h/semaine</p> <p>Durée totale du programme en heures : 413</p>	<p>Financement :</p> <p>Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage, CPF de transition, CPF monétisé, plan de développement des compétences financement public, stage alterné, financement personnel</p>
<p>Les + de la formation :</p> <p>Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées par des méthodes pédagogiques en prise directe avec le monde de l'entreprise.</p> <p>Taux de réussite : 100%</p> <p>Taux d'insertion à 3 mois : 63%</p> <p>Taux de satisfaction : 78,5%</p>	<p>Durée totale du programme en jours : 59</p> <p>Date de début de la prestation : 19/09/2022</p> <p>Date de fin de la prestation : 21/07/2023</p>	<p>Les métiers possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vendeur / Vendeur spécialisé ▪ Téléconseiller / Télévendeur ▪ Commercial auprès des particuliers ▪ Conseiller commercial <p>Poursuite d'études : Insertion directe à l'emploi</p>

<p>Capacité</p> <p>Effectif mini / maxi : 10 / 20</p>	<p>Lieu</p> <p>CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc 15000 AURILLAC Contact : Edith HILAIRE – Tél. : 06 75 49 71 32</p>
--	---

- Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Moyens pédagogiques : documentation pédagogique, supports de cours, plateforme LMS...

Moyens techniques : Salles de cours équipées du Wifi, tableau blanc, vidéoprojecteur, paperboard, salles informatiques et multimédia

Moyens d'encadrement : 8 formateurs, tous professionnels de l'entreprise, dotés de compétences dans les domaines du marketing, du commercial, d'organisation de l'espace de vente, comptabilité/gestion.

Moyens de suivi de l'exécution : Feuilles d'émargement signées par les stagiaires et le formateur par demi-journée.

Déroulé de la certification : La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (125 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

⇒ Validation totale de la certification

Dans l'hypothèse où le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10 mais une note inférieure à 8/20 (note éliminatoire) dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20 ⇒ Validation partielle de la certification = certification de blocs

Dans l'hypothèse où le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20 ⇒ Validation partielle de la certification = certification de blocs.

Les candidats salariés peuvent, dans le cadre de la validation d'un bloc de compétences, substituer les épreuves de blocs par un portefeuille de preuves à présenter à un jury, 3 à 6 mois après le parcours formatif, dans la mesure où le contexte de l'entreprise du candidat est favorable à ce type de démarche.

Débouchés à l'issue de la formation : Les certifications inscrites au RNCP ont pour vocation l'insertion professionnelle. Toutefois, si le candidat souhaite poursuivre ses études, il en a naturellement la possibilité. Cette certification est reconnue par la plupart des écoles de commerce et des universités, sous réserve de réussir aux concours et/ou de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Equivalences et passerelles à l'issue de la formation : Certification de niveau 4 européen.