

Lillebonne (76)

Filière
Commerce
Vente
Distribution

TITRE PROFESSIONNEL VCO - Vendeur Conseil Omnicanal EN ALTERNANCE



Durée :
Formation en 9 mois
Début des cours : **Septembre**



Rythme d'alternance :
2 jours en école
3 jours en entreprise



Formation accessible après un :
Niveau 3 validé
(équivalent CAP/BEP)



Campus :
Lillebonne



Diplôme délivrée :
Vendeur Conseil Omnicanal
Titre professionnel de niveau 4
(équivalent diplôme de niveau BAC)
Code RNCP : 36865



Type de contrat :
Contrat d'apprentissage ou **Contrat de**
professionnalisation



Objectifs de la formation :

- Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Vendeur (se) conseiller. Valider le Titre Negoventis, inscrit à France Compétences de niveau 4 «diplôme Vendeur Conseil Omnicanal»
- Permettre d'augmenter l'employabilité, la rapidité d'exécution, l'autonomie des stagiaires, les aider à être davantage en phase avec les exigences des employeurs, les aider à s'insérer plus aisément sur le marché de l'emploi ou définir la suite du parcours en préparant le Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

La formation en quelques mots

La fonction du Vendeur Conseil Omnicanal a beaucoup évolué ces dix dernières années avec la généralisation de la digitalisation des boutiques et magasins.

Celles-ci proposent désormais à leurs clients divers canaux pour accéder à leur offre de produits et services (magasin physique, site internet, plateforme e-commerce, service client téléphonique...) et équipent leurs équipes de vente d'outils numériques comme ordinateurs, tablettes, bornes tactiles et smartphones.

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 **conclure un acte d'achat**.

Il contribue également à la **promotion des prestations** réalisées par son entreprise et à la réalisation d'**actions ciblées de prospection**, tels que des campagnes d'appels téléphoniques ou d'emails.

Les métiers visés

- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se) en boutique
- Commercial(e)
- Assistant(e) de vente
- Chargé(e) de prospection
- Vendeur(se) comptoir
- Télévendeur(se)

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- Assurez l'accueil du client
- Présentez l'offre commerciale
- Approvisionnez les linéaires
- Contribuez au suivi du stock du rayon ou du point de vente
- Actualisez les informations des produits et services
- Assurez la vente par des entretiens en face à face avec des clients
- Maîtrisez la relation client
- Consolidez l'acte de vente et contribuez à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne

#

Exemples d'entreprises partenaires :



Conforama



Cultura

BOSS

L'ORÉAL



Home
& COOK

#

Formation en alternance

Le programme :

Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de son entreprise
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Mettre en oeuvre la prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
- Animer l'expérience client

Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

- Réceptionner et inventorier les produits
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

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

Compétences transversales

- Anglais
- Suivi de dossier / fiche produits
- Accueil, bilan, examen
- TRE-TRS
- Outil bureautique
- Communication professionnelle
- Compétences numériques

Evaluation

- Contrôle continu



Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 35 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :

- Salles de formation équipées de tableaux interactifs et / ou vidéoprojecteurs.
- Espace dédié à l'apprentissage du métier (gondoles, caisse enregistreuse, tablette numérique, produits et équipements).
- Salle informatique pour le déploiement d'une pédagogie innovante (serious games, quizz...) et pour travailler sur les logiciels métier.
- Espaces de travail pédagogique coworking.
- Accès WIFI sécurisé est accessible pour tous les apprenants.
- Formateurs professionnels issus du milieu professionnel.

#ESCCI

L'école de toutes les réussites



Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).
Inscription sur www.escci.fr.

N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !

Les conditions d'entrée :

#

Dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Titre de niveau 3 (équivalent CAP/BEP)
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

L'accompagnement ESCCI :

#

✓ Orientation scolaire et professionnelle & coaching

✓ Aide à la recherche d'entreprise en alternance

✓ Intégration étudiante et suivi durant la formation



Etapes d'inscription :

#

01 INSCRIPTION

En ligne sur notre site www.escci.fr

02 CANDIDATURE

Dès réception de votre candidature, invitation à passer un entretien à l'ESCCI

03 ENTREPRISE

Recherche d'un employeur en alternance. L'ESCCI vous accompagne selon vos besoins

04 INTÉGRATION

Signature de votre contrat en alternance. Admission et rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations concernant les méthodes pédagogiques, les modalités d'évaluation, le financement, l'accès handicap, les indicateurs de résultat : rendez-vous sur notre site internet www.escci.fr

CAMPUS ESCCI LILLEBONNE
Quartier de la Tourbière
76170 Lillebonne

02 32 28 70 50
formation-pro@escci.fr

