

TITRE PROFESSIONNEL

## VENDEUR CONSEIL OMNICANAL



Durée :  
**Formation diplômante de 7 mois  
reconnue par l'Etat (560h)**



Stage :  
**Stage de 11 semaines en entreprise  
(380h)**



Public :  
**Demandeurs d'emploi, salariés (montée  
en compétence, reconversion...)**



Lieux et dates de début :  
**Evreux : Septembre 2025  
Vernon : Novembre 2025**



Diplôme délivré :  
**Vendeur Conseil Omnicanal  
Titre certifié de niveau 4  
(équivalent diplôme de niveau BAC)  
Code RNCP : 36865**

### Les métiers visés

- Conseiller(e) de vente
- Vendeur(se) en boutique
- Store manager
- Responsable des stocks
- Responsable merchandising
- Adjoint(e) au Responsable de Magasin



### Objectifs de la formation :

- Se former aux métiers de la vente en magasin
- Mettre en pratique ses connaissances lors du stage
- Obtenir un diplôme reconnu
- Confirmer votre intérêt pour ces métiers et définir la suite de votre parcours (emploi ou poursuite d'études pour monter en compétences et responsabilités)

Entreprises qui ont embauché à la suite de cette formation :



BOSS

Conforama

SFR

L'ORÉAL



Home  
& COOK



## 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

- Maitriser 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

**MODALITÉS D'ÉVALUATION :**  
Contrôle continu

#

## Exemples de missions :

- Assurer l'accueil du client
- Présenter l'offre commerciale
- Approvisionner les linéaires
- Contribuer au suivi du stock
- Actualiser les informations des produits et services
- Assurer la vente par des entretiens en face à face avec des clients
- Maitriser la relation client
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle de l'enseigne

**92 %**  
de taux de réussite aux examens

**92 %**  
de taux d'employabilité à 6 mois

## Pédagogie

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 40 ans dans la formation professionnelle.

Bénéficiez d'un cadre de formation moderne adapté à tous et de l'expertise de nos formateurs. Investis dans votre réussite, ils sauront vous accompagner dans la concrétisation de vos projets, l'apprentissage de votre métier et l'obtention de votre diplôme.

## Prérequis

- Etre titulaire d'un niveau 3 validé, avoir menée à son terme sa seconde ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client
- Projet validé dans le commerce, idéalement par le biais d'une PMSMP, par des enquêtes professionnelles, ou par des expériences personnelles ou professionnelles

#

## Etapes d'inscription :

01

### INFORMATION

Contactez l'équipe ESCCI, votre conseiller France Travail ou Mission Locale

02

### ENTRETIEN

Réunion d'information, entretien de motivation et présentation de votre projet avant le début de la formation

03

### ETUDE DE VOTRE CANDIDATURE

En commission. La réponse vous sera communiquée 10 jours avant votre entrée en formation

04

### INTÉGRATION

Admission et rentrée à l'ESCCI