Vendeur conseil omnicanal

Formation en alternance | RNCP 36865 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 4

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 29/09/2022 - **CCI France**



Devenez Vendeur Conseil Omnicanal et maîtrisez l'art de la vente personnalisée. Préparez vos arguments, promouvez les prestations et menez des actions de prospection ciblées. Travaillez dans des entreprises commerciales, industrielles ou en ligne, et offrez une expérience client augmentée.

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE ET RYTHME

1 an

LIEUX

Albi, Alès, Béziers, Cahors, Carcassonne, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Sète, Tarbes

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PARTENAIRES

Negoventis
un réseau CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

Un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme ou une année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients pour renforcer l'attractivité et le développement de son enseigne
- Collaborer à l'aménagement physique et à l'attractivité des espaces de vente, dans le respect des conditions d'hygiène et de sécurité, afin de faciliter et de favoriser l'acte d'achat de la clientèle
- Réaliser un entretien de vente, et proposer une expérience d'achat réussie et éclairée pour le client pour contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'enseigne

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

78,51%
de réussite aux examens en Vente de Purple Campus

86,96%
d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT
Français

TYPE DE FORMATION
Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

Validation
totale ou partielle par bloc ou certificat de compétences

Évaluations
Contrôle continu / ponctuel
Suivi en entreprise

En fin de parcours
Délivrance de l'attestation de formation

CO-TRAITANCE
Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de l'entreprise
- Appliquer la règlementation : protection des données personnelles
- Préparer la prospection omnicanale
- Mettre en œuvre la prospection omnicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat omnicanal
- Animer l'expérience client

Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité de l'espace de vente

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

Conseiller le client et réaliser des ventes 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
- Dossier produit
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Vendeur conseil, Conseiller de vente, Vendeur spécialisé, Vendeur comptoir
- Commercial, Employé de commerce, Employé commercial
- Assistant de vente, Chargé de prospection, Téléprospecteur, Télévendeur

Poursuite d'études

- BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BAC+2 Attaché Commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel

Date de mise à jour : 27/10/2026