

Vendeur-euse Conseil Omnicanal (VCO)

Vente - Commerce

Niveau de diplôme : **Bac - Niveau 4**

Villes : **Strasbourg**

Une formation concrète dans le commerce pour obtenir un équivalent du bac en 1 an. L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Strasbourg

CCI Campus Strasbourg

Strasbourg

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Colmar

CCI Campus Colmar

Colmar

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mulhouse

CCI Campus Mulhouse

Mulhouse

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mise à jour le 22 novembre 2023

Strasbourg : 12 places disponibles

Toutes les compétences de base pour réussir dans le commerce. Alternance 2 jours de cours et 3 jours en magasin chaque semaine pendant 1 an. Obtenez un niveau équivalent au baccalauréat, pour travailler ou poursuivre vos études. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne justifiant :

Pré-requis

- Moins de 30 ans

d'un niveau 3 (CAP, BEP...) OU
ayant effectué une scolarité jusqu'à la fin
de la classe de 1ère (fin de seconde au
cas par cas)

- Bonne présentation et aptitudes pour la vente
- Attrait pour le commerce

Les points forts de la formation ?

- Equivalent du bac en 1 an
- Forte pratique en entreprise

- Formation professionnelle

Et après ?

Débouchés et métiers

- Vendeur conseil, conseiller de vente, vendeur spécialisé dans un commerce
- Gestionnaire de rayon en grande distribution
- Téléconseiller

Vos compétences de demain

- Prospecter sur différents canaux
- Vendre, conseiller et fidéliser en magasin, par téléphone ou sur le web
- Participer à l'animation de l'espace de vente

Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel
Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

Votre parcours de formation

1. Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Réaliser des actions de prospection numériques et téléphoniques (emailing, sms, réseaux sociaux...)
- Prendre en charge le client sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat
- Traiter les réclamations après-vente par les clients
- Rendre compte régulièrement à son responsable

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

- Opérer la réception des marchandises
- Préparer la mise à disposition des produits en rayon et réaliser le réassort
- Positionner les différents supports de communication commerciale physiques et numériques
- Participer à la réalisation des inventaires des produits en rayons et en stocks

3. Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

- Actualiser ses connaissances sur les produits et services
- Prendre contact et questionner le client sur son intention d'achat et son contexte
- Présenter au client les produits/services correspondant à ses attentes sur différents canaux de distribution et développer un argumentaire personnalisé
- Conclure la vente avec le client et réaliser l'encaissement du règlement du client

Prochaines sessions

Octobre 2024 à Septembre 2025

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

1 an - 525 heures de formation (dont 28 heures pour l'examen)

Rythme

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Évaluation des connaissances

Contrôle en cours de formation (50%) et examen final (50%)



Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

Validation de la formation

Titre RNCP36865 CCI France

Chiffres clés

88 %

de recommandation en 2023

84 %

de réussite aux examens en 2023

88 %

d'insertion professionnelle en 2023
dont 74 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée