



Vendeur conseil omnicanal

Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le candidat est en capacité de faire face à une clientèle informée et exigeante, d'argumenter et d'adapter son discours en fonction du besoin de sa clientèle, et de la conseiller. Il exerce son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles et agricoles de services ou de plateforme en ligne. Il travaille sous la responsabilité d'un chef de rayon, d'un responsable de magasin, d'un commerçant ou d'un responsable de développement des ventes et peut également assurer la fonction d'assistant auprès d'un attaché commercial.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - 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 œuvre la prospection multicanale / Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal / Animer l'expérience client

Bloc 2 - 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

Bloc 3 - 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



Les points forts de la formation

- La certification Vendeur Conseil Omnicanal inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) fait partie du réseau Negoventis CCI France.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 413 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Saint Brieuc - CCI Formation

16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire : - d'un diplôme de niveau 3 ou une année de seconde menée à son terme ou d'une année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution. Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

→ **Niveau d'entrée :** CAP, BEP - Niveau 3

↔ **Niveau de sortie :** BAC - Niveau 4

Modalités d'entrée

Téléchargez [le dossier de candidature](#)

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation, validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Les sessions



Saint-Brieuc

- Septembre 2026

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale / Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente / Conseiller le client et Réaliser des ventes dans un contexte omnicanal

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le référentiel intègre dans les deux cas une dimension professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités : A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences - A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par des évaluations de modules de formation (intermédiaires et/ou finales). Une évaluation de bloc de compétences

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situation, gestion de projets en lien avec les entreprises.

Perspectives métiers

Vendeur en alimentation/ Vendeur en accessoires de la personne / Commercial sédentaire / Commercial auprès des particuliers / Téléconseiller / Télévendeur...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne , rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur : <https://cleor.bretagne.bzh/>



Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible. En 2ans : BAC +2 Gestionnaire d'unité commerciale ; BAC +2 Attaché commercial ; BTS MCO Management commercial opérationnel ; BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client;

En savoir plus

Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Vendeur Conseil Omnicanal - CCI

FRANCE

Code RNCP : 36865 - décision du 29-09-2022

Date et mise à jour des informations : 09/12/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



PÔLE ALTERNANCE CCI Côtes d'Armor

cfa@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey,, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

