

# 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

- Aide à la recherche d'entreprise (coaching).
- Mise en relation avec des entreprises (job dating).

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année dont 441 Heures en centre 1379 Heures en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

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

### Adresse

**Brest - IFAC SUP'IFAC  
Campus des Métiers**  
465 rue de Kerlaurent,  
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>



Des formations



# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) ou une année de seconde menée à son terme ou justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

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

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

## Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services.

Rendez-vous avec un conseiller en formation /étude du dossier de candidature/positionnement/signature d'un contrat d'apprentissage.

Délais d'accès à la formation, entrée uniquement à la date du démarrage de la formation.

# 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 diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). En plus des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle par blocs de compétences possible. Certificateur : CCI FRANCE

## 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 situations ...

## 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

Date et mise à jour des informations : 06/02/2026

**Intitulé** : Vendeur Conseil Omnicanal - CCI

FRANCE

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

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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contact



**SERVICE développement et promotion**

[ifac@ifac-brest.fr](mailto:ifac@ifac-brest.fr)

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729  
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9  
Tél. : 02 29 00 60 60 - [ifac@ifac-brest.fr](mailto:ifac@ifac-brest.fr) - <http://www.ifac-brest.fr/>

## Les sessions



**Brest cedex 9**

- Nous contacter



CCI FORMATION  
BRETAGNE