

# 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

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année dont 420 Heures en centre 3 Jours en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

### Adresse

**Site de Rennes/Bruz**  
Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.fac-metiers.fr/>



## Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Réseau d'entreprises : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Méthodes innovantes : apprentissage en situation (magasin pédagogique)
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation - validation un niveau IV (bac)
- Mobilité européenne : possibilité de stage de quatre à six mois en Europe dans le cadre du programme ERASMUS+



Des formations



# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 3 ou d'une année de seconde validée ou d'une année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution.

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

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

## Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel.

Inscription en ligne sur le site Internet. Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de janvier à décembre.

# 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

## ► ALTERNANCE

## Modalités d'évaluations

Contrôles continus, rapports de missions en entreprise et soutenance devant un jury de professionnels, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. Validation des acquis et de l'expérience (VAE) partielle ou totale du diplôme.

## Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance, apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application organisés dans le magasin pédagogique, s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

## 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)

## Contacts



**PROD'HOMME Marie-Dominique**

[marie-dominique.prodhomme@fac-metiers.fr](mailto:marie-dominique.prodhomme@fac-metiers.fr)

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus de Ker Lann - N° SIRET 44150518700019 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.fac-metiers.fr/>

## Les sessions



**Bruz**

- Nous contacter