



# 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

### Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

### Adresse

**Site de Saint-Malo**  
 66 avenue de Marville,  
 35400 Saint Malo

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



## Les points forts de la formation

- Accompagnement à la recherche d'entreprise et mise en relation pour répondre aux besoins de recrutement des entreprises
- 100% des cours dispensés par des professionnels de la vente et du commerce.
- Magasin pédagogique
- Valide un niveau 4 (BAC)
- A l'issue de la formation, possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe dans le cadre du programme Erasmus+

# 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.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

## Les sessions

### Saint Malo

- Nous contacter



# 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

## 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;

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

## En savoir plus

### Certification professionnelle - diplôme

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



**GOUYA Alexandra**

alexandra.gouya@fac-metiers.fr

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus Saint-Malo - N° SIRET 13002280900110 - N° d'activité 53351000435  
66 avenue de Marville,, - 35400 Saint Malo  
Tél. : 0299191520 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.fac-metiers.fr/>

 CCI FORMATION  
BRETAGNE