

## CONDITIONS pour postuler

- Etre titulaire d'un CAP ou d'un diplôme équivalent homologué niveau 3 ou avoir effectué une année de seconde menée à son terme,  
**OU** justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité du commerce / distribution
- Satisfaire aux épreuves de sélection

## Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription  
en ligne auprès  
des écoles :



## Débouchés professionnels

Vendeur(euse) conseil, conseiller(ère) de vente,  
vendeur(euse) spécialisé(e), commercial(e), employé(e)  
de commerce, assistant(e) de vente, chargé(e) de  
prospection, vendeur(euse) au comptoir...

## Poursuites possibles...

- Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

ecoles.dordogne.cci.fr

## Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE  
FORMATION INITIALE  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle  
12, avenue Henry Deluc  
24750 Boulazac-Isle-Manoire  
T. 05 53 35 72 72  
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



## Les écoles



## Diplôme Équivalent BAC (IV)

## Vendeur.se Conseil Omnicanal

*Module complémentaire possible "Buraliste"*  
(Snacking 35h / Juridique 14h)



Des formations



1 an

RNCP 36865

COMMERCE ET VENTE





# OBJECTIFS de la formation

## 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

## 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

## CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNICAL

- 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

## MODULES COMPLÉMENTAIRES "BURALISTE" :

### MODULE SNACKING (35H)

- Appliquer les règles d'hygiène et sécurité alimentaire, traçabilité
- Organiser son espace de préparation, distribution, lavage
- Déconditionner, portionner à consommation sur place et à emporter
- Remettre en température / cuire des produits de boulangerie, viennoiserie
- Utiliser différents supports de cuisson = toaster, machine à panini, à hot dog, grill, plancha, four

### MODULE JURIDIQUE / RÉGLEMENTATION ET GESTION DU COMMERCE (14H)

- Connaître la réglementation liée à l'exploitation d'un débit de tabac, et du monopole de vente au détail des tabacs manufacturés
- Connaître la réglementation liée à la santé publique, contexte, risques sanitaires du tabagisme
- Acquérir des notions de gestion de base d'un commerce, approvisionnement et commandes du débit de tabac, gestion du fonds de commerce, modalités et rémunérations du buraliste. débit de tabac, gestion du fonds de commerce, modalités et rémunérations du buraliste

# OBJECTIFS de la formation

Le (la) Vendeur(euse) Conseil Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne.

Il/elle opère des actions d'accueil, de service et de fidélisation selon les instructions de son responsable, participant ainsi à la qualité et à l'attractivité de son enseigne.

Le module complémentaire "Buraliste", via les modules spécifiques de snacking et juridique, permet de travailler spécifiquement dans ce secteur qui recrute !

## Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter).

## QUEL TYPE de structure ?

Toute forme d'organisation artisanale, commerciale, industrielle, associative ou publique, proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

Avec le module complémentaire "Buraliste": toute enseigne buraliste (bureau de tabac, presse, jeu, bar brasserie)

quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale et de services en lien avec le référentiel.

# Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an
- Diplôme du Réseau CCI France/ Négoventis: titre **by CCI** reconnu par l'État de niveau IV (Bac) inscrit au RNCP n°36865
- Début de la formation à l'École : septembre
- 413 heures réglementaires de formation
- Modules complémentaires possible "Buraliste" : 35h du module Snacking + 14h du module Juridique / Réglementation du commerce.

## Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

## Au PROGRAMME...

- Contribution à l'animation de la relation clients multicanale
- Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente
- Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal
- Module complémentaire possible "Buraliste": enseignements spécifiques > Snacking (+35h) / Juridique (+14h).

## COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 € /an.