

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 (hors alternance) dans le secteur d'activité du commerce / distribution
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- 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 !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE VAE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



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)*

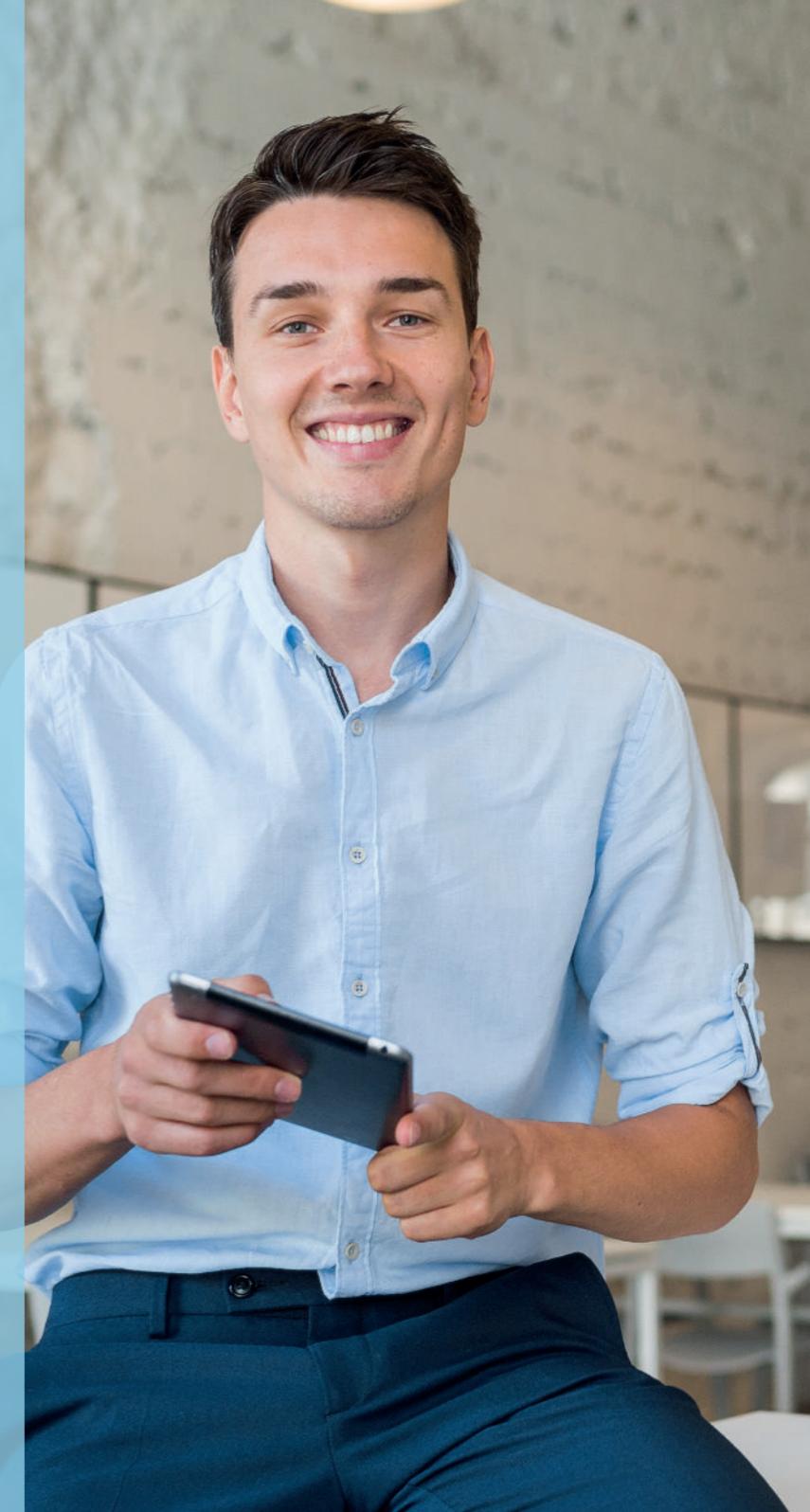


Des formations



1 an
Formation alternée et rémunérée

COMMERCE ET VENTE



ORGANISATION 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,
- Réfléchir à l'offre et établir les coûts de revient
- Valoriser les produits dans l'espace de vente
- Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité

*SPÉCIFIQUE MODULE COMPLÉMENTAIRE "BURALISTE" :

- 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

CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre dans un contexte omniscanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

MODULE COMPLÉMENTAIRE "BURALISTE" :

MODULE SNACKING (35H)

- Offre petit déjeuner
- Offre Sandwiches
- Offre Bruschetta
- Offre Tartes, pizzas, feuilletés
- Offres Soupes, salades, verrines
- Offres Planches et Bowls
- Offres Plats du jour
- Offre Sucrée
- Accueillir et Servir

MODULE JURIDIQUE / REGLEMENTATION 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 Omniscanal 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 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

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage. Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation
- Parcours VAE : 20h d'accompagnement sur 10 mois (nous consulter)
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (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.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis : niveau IV (Bac) inscrit au RNCP
- 413 heures règlementaires de formation
- Début de la formation à l'École : septembre
- Module complémentaire 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 omniscanal
- Module complémentaire possible "Buraliste": enseignements spécifiques > Snacking (+35h) / Juridique (+14h)