

## CONDITIONS pour postuler

- Etudiant/Salarié : Titulaire d'un CAP ou d'un diplôme équivalent homologué **OU** 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité
- 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 :



## Pour continuer...

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

[ecoles.dordogne.cci.fr](http://ecoles.dordogne.cci.fr)

## Les écoles



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE 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](mailto:contact@ecoles.dordogne.cci.fr)



## Les écoles



## Diplôme de Niveau BAC (IV)

Vendeur.se  
Conseil Omnicanal  
option Buraliste 

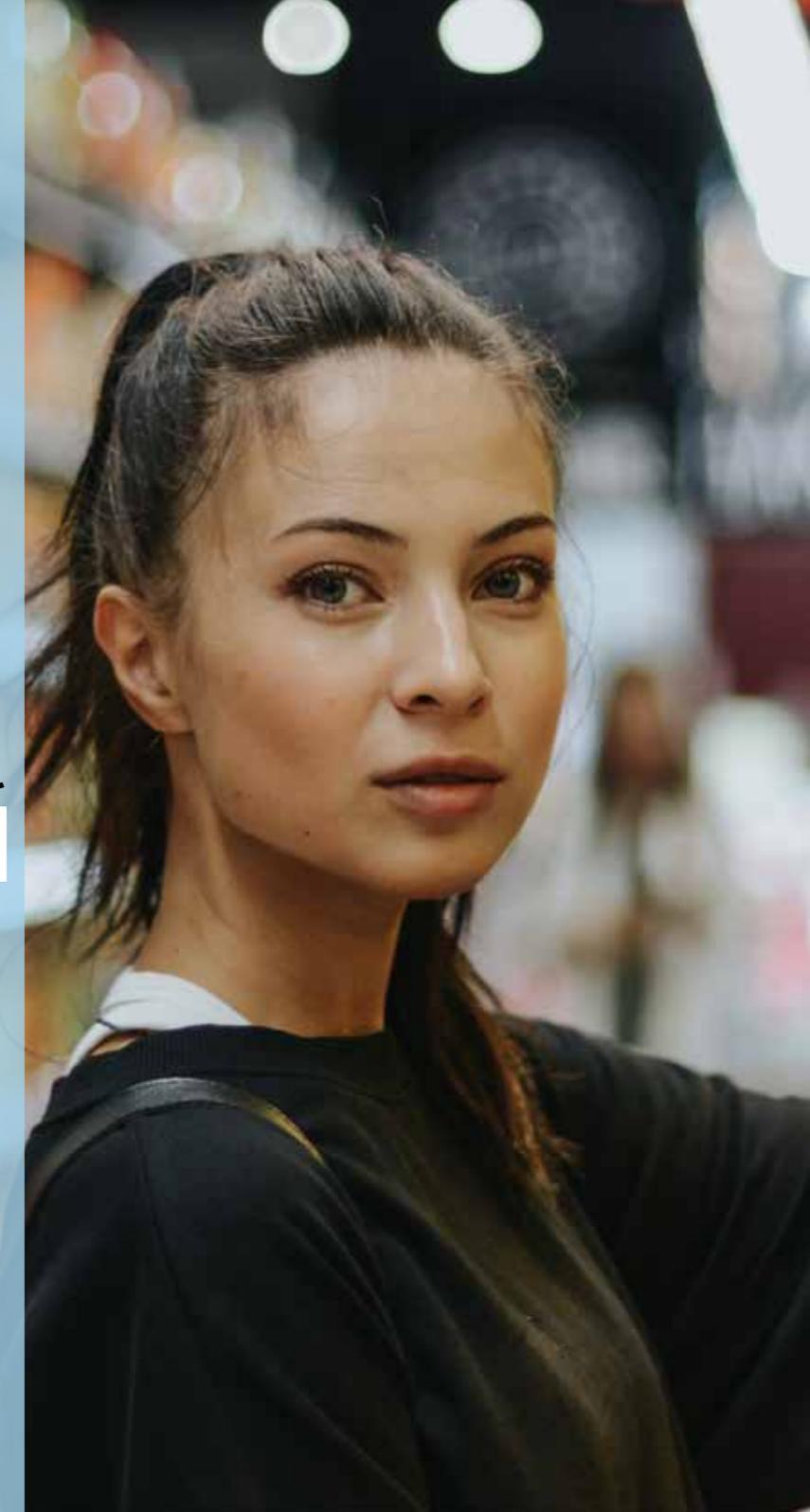


Des formations



1 an  
Formation Alternée et rémunérée

**COMMERCE ET VENTE**



### 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
- Identifier / appliquer les règles d'hygiène et sécurité alimentaire, traçabilité
- Organiser son espace de préparation, distribution, lavage
- Déconditionner, portionner a 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 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

### 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 RÉGLEMENTATION ET GESTION DU COMMERCE (20H)

- 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.

## OBJECTIFS de la formation

Le (la) Vendeur(euse) Conseil Omnicanal option Buraliste 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. Il.elle participe à la qualité et à l'attractivité de son enseigne.

L'option buraliste \_ via des modules portant sur la réglementation, la gestion, le snacking)\_ permet de travailler spécifiquement dans ce secteur qui recrute !

## Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage ou 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 enseigne buraliste (bureau de tabac, presse, jeu, bar brasserie) quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en oeuvre une démarche commerciale et de services.

Débouchés : vendeur(euse) conseil, conseiller(ère) de vente, vendeur(euse) spécialisé(e), commercial(e), employé(e) de commerce, employé(e) commercial, assistant(e) de vente, vendeur(euse) au comptoir.

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis : niveau IV (Bac) inscrit au RNCP
- Début de la formation à l'École : octobre
- 450h de formation sur 1 an + 35h pour le module Snacking + 20h pour le module Réglementation et Gestion 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 spécifique Snacking (35h)
- Module spécifique Réglementation et gestion du commerce (20h)