

## VENDEUR CONSEIL OMNICANAL (VCO)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :



La formation Vendeur Conseil Omnicanal permet au futur vendeur de :

- Conseiller le client et de réaliser la vente dans un contexte omnicanal.
- Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente.
- Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale.

### DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 427 heures de formation sur 12 mois (61 jours).
- Entrées et sorties permanentes (nous consulter).
- La formation est accessible en formation initiale et au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, de professionnalisation, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

### RYTHME :



- 1 jour par semaine en formation (mercredi) et quelques semaines complètes sur l'année.



### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Jeune de moins de 26 ans en formation professionnelle initiale ou continue, de moins de 30 ans en apprentissage : être titulaire d'un niveau 3 validé ou avoir suivi des cours jusqu'à la fin de la seconde et réussir les tests et entretien de sélection.
- Adulte en formation professionnelle continue ou demandeur d'emploi : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (formation initiale, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

### DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 100% | 2019 : 85%
- **Débouchés** : Employé commercial, Commercial auprès des particuliers, vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403), Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401), Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants), Télévendeur /téléprospecteur (ROME : D1408)
- **Poursuite d'études** : BAC+2 Manager Commerce, BTS MCO
- **Taux de réussite** : 2022 : 90% | 2021 : 100% | 2020 : 100%

### FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

100%

VCO

VENTE

COMMERCE



## CONTENU ET ÉPREUVES DE LA FORMATION VCO :

### BLOC 1 :

#### Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

M1.1 - Intégrer la culture de son entreprise

M1.2 - Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles

M1.3 - Préparer la prospection multicanale

M1.4 - Mettre en œuvre la prospection multicanale

M1.5 - Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal

M1.6 - Animer l'expérience client

**Total : 126h - étude de cas 2h/ oral 20 min +5 min / oral 10 min + 5 min**

### BLOC 2 :

#### Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

M2.1 - Réceptionner et inventorier les produits

M2.2 - Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité

M2.3 - Valoriser les produits dans l'espace de vente

**Total : 66,5h - étude de cas 2h30**

### BLOC 3 :

#### Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

M3.1 – Maîtriser son offre et ses objectifs

M3.2 - Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal

M3.3 Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements

M3.4 - Communiquer à l'oral

M3.5 – Utiliser le traitement de texte et les tableurs

**Total : 192,5 h - dossier + oral 10 à 20 min**

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise - Dossier + soutenance 30 min



**CONTACT - AGEN**

**TÉL. 05 53 48 41 43**

**CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR**