

TITRE

NIVEAU 4

VENDEUR.EUSE COMMERCIAL PARCOURS BURALISTE

Titre RNCP 36865 : Vendeur Conseil Omnicanal délivré par CCI France
réseau Négoventis

CAMPUS DE BORDEAUX & LIBOURNE



MÉTHODOLOGIE, PERSUASION ET GOÛT DU CONTACT

Le vendeur s'adapte à sa clientèle, il conseille et accompagne les clients lors de leur parcours d'achat. Il est responsable de son rayon et d'un espace de vente et veille à l'étiquetage, au rangement et à la présentation des produits.

MÉTIERS VISÉS

- Vendeur(se)
- Vendeur(se)-conseil
- Conseiller-ère) de vente

PRÉREQUIS

- Jeunes de 18 ans à 29 ans révolus (dû à l'activité)
- Niveau 3 validé ou une année de seconde menée à terme ou une année d'expérience professionnelle dans les domaines du commerce et de la distribution

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Accueillir, conseiller et accompagner les clients
- Veiller à l'approvisionnement des rayons
- Contribuer à la tenue et à l'animation d'un espace de vente
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin

MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

LES + DE LA FORMATION

- Intervenants du domaine du commerce
- Magasin école connecté (LabStore), vitrines d'application
- Nombreux partenaires du campus : conférences avec des professionnels, ateliers, missions...
- Sorties pédagogiques professionnelles, culturelles et sportives
- Accompagnement aux examens
- Mises en situation professionnelles, réalisation de projets au LabStore
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

100% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

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 oeuvre 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

MODULE COMPLÉMENTAIRE RÈGLEMENTATION (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 ruraliste

MODULE COMPLÉMENTAIRE SNACKING (35H)

- Réceptionner les approvisionnements, stockage, bonnes pratiques d'hygiène et relation fournisseur
- Définir les prestations, commercialiser et organiser la production culinaire
- Service traditionnel en buffet, pause gourmande sucrée et salée ; service « vente à emporter » au comptoir