

Titre professionnel

CONSEILLER DE VENTE OMNICANAL

Devenez un expert de la vente conseil.
Assurez la vente de produits et de services nécessitant
l'apport de conseils et de démonstrations.

Participez au merchandising et à l'animation du rayon et
contribuez aux résultats de votre linéaire ou du point de
vente en fonction des objectifs fixés.



LIEU DE FORMATION

100% en ligne



RYTHME PROPOSÉ

1 jour à l'iA Digital School (*distanciel*)
4 jours en entreprise



DURÉE DE LA FORMATION & TARIF

450h *Formation gratuite et sans frais d'inscription*



PRÉREQUIS

Aucun prérequis

POURSUITE D'ÉTUDES

Formation destinée à l'insertion professionnelle



DIPLÔME PRÉPARÉ

Titre professionnel – TP
« Conseiller de vente omnicanal » de niveau 4
(Bac) *enregistré au RNCP sous le code 37098
le 13/10/2022 dont l'organisme certificateur
est le Ministère du travail*



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur notre site
www.intelligence-apprentie.fr
- Étude de votre projet professionnel
et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la
recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA Digital School
(*sous réserve de signature d'un contrat
d'apprentissage ou
de professionnalisation*)

iA Digital
School

DATE DE RENTRÉE
MAI 2024 & OCTOBRE 2024

DEVENEZ :

- Vendeur
- Vendeur expert
- Vendeur-conseil
- Vendeur en magasin
- Conseiller de vente
- Conseiller clientèle



Vous avez le profil ?

-  Sens de la relation client
-  Goût du challenge
-  Dynamisme
-  Travail d'équipe
-  Organisation
-  Adaptabilité

+ d'infos sur notre site :

www.intelligence-apprentie.fr



SUIVEZ UNE FORMATION :

- Onboarding (*apprendre à apprendre, concilier vie personnelle et vie professionnelle, gérer son stress, se donner les moyens de réussir...*)
- Culture de la vente
- Communication et communication commerciale
- Contribution à l'efficacité commerciale de l'unité marchande
- Amélioration de l'expérience client
- Parcours Soft Skills et Culture Digitale (*réussir sa prise de parole, concevoir un storytelling, gérer les situations difficiles à l'accueil, mieux gérer son temps, savoir déléguer, apprendre l'empathie, gérer l'organisation et le déroulement d'une réunion, gérer les conflits, prévenir les conflits, maîtriser le Media literacy, maîtriser le Digital literacy, adopter une démarche numérique responsable*).

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION DU TITRE :

- Évaluations en cours de formation (exposés à l'oral, dossiers, QCM, études de cas, challenges, examens)
- Examen final

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES :

- **Présenter** les produits avec expertise
- **Vendre et conseiller** le client en magasin
- **Contribuer** à l'animation de l'espace de vente
- **Participer** à la gestion des flux marchands
- **Améliorer** l'expérience client dans un environnement omnicanal

**Formation
100%
en distanciel :**
alternance de modules
digitaux & classes
virtuelles

**Modalités
d'évaluation :**
évaluations finales et
contrôle en cours de
formation



 contact@ia-formation.fr

 02 72 56 84 00



Un cfa partenaire

 **CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**



Formation accessible aux
personnes en situation de
handicap