

## 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.



DATE DE RENTRÉE  
AVRIL & SEPTEMBRE 2025

### DEVENEZ :

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



**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](http://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*)



# 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](http://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

