

TITRE

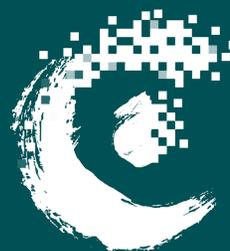
NIVEAU 4

VENDEUR.EUSE COMMERCIALE

PARCOURS BURALISTE

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

CAMPUS DE BORDEAUX ET LIBOURNE



Campus
du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

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

- Avoir entre 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 :

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

88% 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 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 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 buraliste

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