

VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

Niveau 4 (Bac)



DU 6 OCTOBRE 2025
AU 9 AVRIL 2026



ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues. Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.

Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel. Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap sous réserve. Merci de nous contacter par courriel : handicap@nievre.cci.fr

Le taux de satisfaction de nos stagiaires est de plus de 94 % (données 2025) sur l'ensemble de nos formations professionnelles longues diplômantes.



CONTACT ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

Marina LEUZY
Assistante Cycles Qualifiants
06 64 19 28 73
m.leuzy@nievre.cci.fr

Corinne PREAULT
Responsable Formation Professionnelle
07 64 37 77 32
c.preault@nievre.cci.fr



Le Campus by CCI Nièvre
74 rue Faidherbe 58000 NEVERS
formation@nievre.cci.fr
06 64 19 32 70



En 2025 :
Satisfaction : 98 %
Réussite Examens : 100 %
Insertion Emploi : 67 %
Insertion sur le métier : 67%

DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat de « Vendeur Conseil Omnicanal » inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP36865 sur un niveau 4 (équivalent au Bac) par arrêté du 22/09/2022 (échéance au 29/09/2027)

Le dispositif d'évaluation est basé sur des contrôles continus et finaux (évaluations en cours de formation, simulation de vente, épreuves de synthèse, étude de cas, entretien technique, rapport de stage, soutenance devant un jury de professionnels).

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessous). En cas de non-obtention du titre du fait de la non-validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme.

Enfin, pour toute demande de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences uniquement (sans titre), merci de nous contacter.

Pour 2025, le taux de rupture est de 6 % (1 abandon sur 16 stagiaires)

POURSUITE

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce (sous réserve de l'acceptation de l'organisme/école), notamment le titre de Niveau 5 (Bac+2) proposé par le Groupe CCI Formation d'Attaché Commercial.

OBJECTIFS

Former des commerciaux opérationnels dans tout contexte de négociation (conseiller sédentaire, commercial terrain, vente à distance).

Le Vendeur Conseil Omnicanal sait :

- Promouvoir, conseiller et vendre
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Réaliser des actions de prospection

ADMISSIONS

PUBLICS CONCERNÉS

Demands d'emploi ou salariés dans le cadre d'une reconversion pro, d'un CPF ou autres. Le projet professionnel doit être validé par un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Mission Locale...) avec possibilité de rémunération suivant la législation en vigueur. Salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise, du CPF, d'un contrat de formation en alternance.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur : <https://nievre.cci.fr/formation-orientation/le-campus-by-cci-nievre>

PRÉREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants : aucun diplôme ou titre professionnel requis, permis de conduire obligatoire. Il faudra aussi passer des épreuves de sélection de positionnement (français, mathématique et culture générale) et un entretien de motivation d'admission avec un jury.

COÛT DE LA FORMATION

Formation entièrement prise en charge par la région Bourgogne-Franche-Comté dans le cadre d'un demandeur d'emploi, sous réserve de validation d'un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...). Inscription possible au cycle complet (3 400 €) ou par module (coût forfaitaire). Prise en charge possible partiellement ou totalement par le biais du CPF (moncompteformation.gouv.fr). Formation pouvant être réalisé en alternance : merci de vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).

PROGRAMME

836 H

CONTRIBUER À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENT 154 H

Intégrer la culture de son entreprise	42 H
Appliquer la réglementation RGPD	7 H
Préparer la prospection multicanale	28 H
Mettre en œuvre la prospection multicanale	28 H
Orienter le client dans son parcours d'achat multicanal	21 H
Animer l'expérience client	28 H

COLLABORER À L'AMÉNAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE 70 H

Réceptionner et inventorier les produits	14 H
Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité	14 H
Valoriser les produits dans l'espace de vente	42 H

CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNICAL 210 H

Maitriser son offre et ses objectifs	28 H
Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal	70 H
Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements	35 H
Communiquer à l'oral	42 H
Utiliser le traitement de texte et les tableurs	35 H

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION MISSION EN ENTREPRISE 87 H

Écrit (rapport de stage)	21 H
Oral (soutenance)	14 H
Évaluations, suivi individuel, bilan	52 H

STAGE EN ENTREPRISE 315 H