

Technique de vente omnicanal

RS5068 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34554
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/01/2020
Date d'échéance	27/01/2025

Certificateur(s)

FORMAVAR · SIRET : 41895538100052

Partenaires habilités

30 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 30 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ABY FORMATION	90387524300029	Former
ACTUA FORMATIONS	48441024600025	Former
ALJ FORMATION & CONSEIL	90116251100017	Former
BAPTISTE GALDEMAR	52103813300026	Former
BMH GROUPE	91252751200012	Former
BR FORMATIONS	91821302600019	Former
CFFO-CENTRE DE FORMATION FIBRE OPTIQUE	90078560100031	Former
CITYTRI	85089970900024	Former
CITYZ'	82806584700026	Former
COMPETENCES FIRST	89353195400012	Former

Liste complète des 30 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs5068-technique-de-vente-omnicanal/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

CONTEXTE

Un vendeur doit pouvoir aujourd'hui se positionner dans le monde du numérique, le secteur du commerce à évoluer et les vendeurs

doivent pouvoir être présents à la fois en boutique mais aussi sur le Web. Cela passe par l'utilisation d'outils connectés et d'outils d'analyse connectés. La connaissance de son client et de son marché est primordiale, le vendeur doit être capable de communiquer avec sa cible au travers de communautés de réseaux. Il doit pouvoir analyser et identifier son marché.

OBJECTIFS DE LA CERTIFICATION

La certification "Techniques de vente omnicanal" permet à un vendeur d'être capable de:

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance

- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

PUBLIC VISÉ

Vendeur souhaitant développer ses compétences et acquérir une certification dans le domaine de la vente omnicanal.

MODALITÉS GÉNÉRALES DE LA CERTIFICATION

La certification "Techniques de vente omnicanal" est délivrée à l'issue d'un cursus de 14 heures réalisé en présentiel en centre de formation (en inter) ou en entreprise (en intra).

La

pédagogie mise en oeuvre par les formateurs est une méthode de pédagogie active:

- Elle sera basée sur des situations pédagogiques proches de la réalité pour concrétiser les concepts abordés
- Elle

permettra une transposition facile à la réalité quotidienne envisagée

VALEURS AJOUTÉES DE LA CERTIFICATION

- pour l'entreprise:

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, les commerces de proximité comme les grandes enseignes de vente de produits et de services doivent pouvoir se démarquer. Des vendeurs formés au numérique, au réseaux sociaux, à l'analyse de marché permettent de s'inscrire dans la digitalisation de la relation clients, de prendre un avantage concurrentiel et donner une image innovante à des prospects et clients.

- pour le candidat:

Aujourd'hui et demain plus encore, les vendeurs ont besoin de compétences dans l'utilisation des outils numériques. Le métier change et doit s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouveaux modes de consommation. Grâce à cette certification le candidat pourra:

- utiliser les nouvelles technologies comme levier de vente
- communiquer avec ses clients en ciblant ses besoins
- créer un lien particulier avec sa clientèle en développant une communauté de réseaux
- avoir une attitude pro active

COMPÉTENCES ATTESTÉES

DESCRIPTIF GÉNÉRAL DES COMPÉTENCES La certification se compose de plusieurs compétences à valider.

- compétence 1:

Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies

- compétence 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies
- compétence 3: Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies
- compétence 4: Fidéliser le client
- compétence 5: Comprendre son environnement de vente

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé :

- d'un Consultant-Formateur de Formavar n'intervenant pas directement sur la formation ni la certification ;
- d'un professionnel ;
- du responsable pédagogique de la certification.

Base légale

Date de décision	27/01/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/01/2025

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5068/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7 216
Parcours menés à terme	6 434
Taux d'achèvement	89 %
Période	02/2022 – 04/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8 644
Montant total engagé	16 475 942 €
Coût moyen par dossier	1 906 €
Durée moyenne	16 h
Période	11/2021 – 01/2025
France compétences	99 %
Reste à charge titulaire	1 %
Régions	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %
OPCO	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.