

Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique (CP-FFP)

RS5781 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313w, 241w, 312
Formacode(s)	34566, 34573, 46347, 46359
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/01/2022
Date d'échéance	26/01/2023

Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GOO FORMATION	89427013100010	Former et organiser l'évaluation
INEA CONSEIL	50282228100015	Former et organiser l'évaluation
XPERETAILE	81750845000019	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique (CP-FFP)" répond aux enjeux de la transformation des métiers de la vente notamment au regard de la digitalisation. Elle valide les compétences d'accueil et de vente dans un espace commercial : accueillir et conseiller son client, adopter sa posture et favoriser une bonne expérience client. Elle inclut également des compétences liées à la communication sur les réseaux sociaux et la vente à l'aide d'outils digitaux.

Cette certification est particulièrement adaptée aux vendeurs souhaitant compléter leurs compétences d'accueil et de vente à l'aide du digital.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Communiquer auprès de prospects sur de multiples canaux pour pouvoir obtenir des entretiens ou une inscription / commande afin de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Structurer ses activités et son temps pour être plus efficace dans l'atteinte de ses objectifs commerciaux en utilisant les méthodes de gestion du temps et de l'information à l'ère du digital.
- Communiquer via les réseaux sociaux pour développer la notoriété de son entreprise et les contacts utiles afin de développer l'activité et le chiffre d'affaires de son entreprise.
- Accueillir son client pour qu'il soit à l'aise et ait envie de découvrir ses offres et le conseiller en fonction de ses attentes pour développer ses ventes à l'aide des outils digitaux.
- Réaliser des entretiens de vente structurés en fonction des besoins du client à l'aide des outils digitaux afin d'optimiser le panier moyen, en favorisant la vente additionnelle et la vente d'articles à plus forte valeur ajoutée.
- Adapter sa posture de vente en fonction de la personnalité, de la culture et de la situation de handicap du client, afin d'optimiser la satisfaction client.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Cette certification s'adresse aux vendeurs souhaitant compléter leurs compétences d'accueil et de vente à l'aide du digital.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de trois membres : un représentant d'Inéa Conseil et deux experts du domaine visé par la certification, extérieurs à l'organisme, exerçant une fonction d'encadrement (ex : DRH, chef d'entreprise...) et/ou ayant obtenu la certification (alumni).

Base légale

Date de décision	26/01/2022
Durée de l'enregistrement	1 an
Date d'échéance de l'enregistrement	26/01/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	23	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS3381

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS6239

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5781/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	7
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	86 %
Période	03/2022 – 05/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8
Montant total engagé	15 500 €

Coût moyen par dossier	1 938 €
Durée moyenne	24 h
Période	02/2022 – 12/2022
France compétences	100 %

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