

Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique

RS6239 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34566, 34573, 46347, 46359
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/01/2023
Date d'échéance	25/01/2026

Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
LS FORMATION II	83845465000014	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 » 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, qui deviennent des compétences importantes à l'ère de la concurrence des enseignes en lignes et du marketing des influenceurs sur les réseaux sociaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. 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.

C2. Communiquer via les réseaux sociaux pour développer la notoriété de son entreprise et générer des contacts utiles, par l'utilisation de techniques d'influence en ligne et de social selling, afin de développer l'activité et le chiffre d'affaires de son entreprise.

C3. Accueillir son client pour qu'il soit à l'aise et ait envie de découvrir les offres et le conseiller en fonction de ses attentes pour développer ses ventes à l'aide des outils digitaux.

C4. Réaliser l'entretien de vente auprès du client à l'aide des outils digitaux, en argumentant, en traitant avec pédagogie et conviction les incompréhensions, interrogations et objections émises, afin d'optimiser le panier moyen et favoriser la vente additionnelle et la vente d'articles à plus forte valeur ajoutée.

C5 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 en point de vente 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 ou un rôle d'encadrement (ex : DRH, chef d'entreprise...) et/ou ayant obtenu la certification (alumnis).

Base légale

Date de décision	25/01/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/01/2026
Date de dernière délivrance possible	25/07/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	6	—	—	—
2021	21	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5781

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ineaconseil.fr/produit/relations-ventes-en-magasin-numerique/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6239/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	5
Parcours menés à terme	5
Taux d'achèvement	100 %
Période	04/2023 – 03/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	10 435 €

Coût moyen par dossier	2 087 €
Durée moyenne	32 h
Période	03/2023 – 01/2025
France compétences	97 %
France Travail	2 %
Reste à charge titulaire	1 %

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