



Compétences First

BOOSTEZ VOTRE CARRIÈRE

FORMATION

Technique de

vente omnicanal

Mis à jour le 19/07/2024 - version n°1

PROGRAMME DE FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

- **Public visé** : Tout public
- **Lieu de la formation** : À distance
- **Nombre de participants** : Cours individuels ou en groupe avec un formateur dédié
- **Modalités d'accès** : Diagnostic de faisabilité / Analyse des objectifs et besoins spécifiques / Analyse des connaissances de l'apprenant
- **Délai d'accès** : Environ 11 jours ouvrés à partir de l'inscription
- **Prérequis** : Aucune connaissances préalables requises
- **Durée de la formation** : Plusieurs durées possibles. Une analyse diagnostic sera réalisée en amont de la formation dans le but d'adapter la formation à ses besoins
- **Formalisation / Certification** : Attestation de fin de formation et passage de la certification visée (FORMAVAR)
- **Tarifs** : Selon durée choisie / Une analyse diagnostic sera réalisée en amont de la formation dans le but de définir le coût de la formation
- **Taux de satisfaction du centre de formation 1^{er} semestre 2024** : 9,2/10
- **Score moyen FORMAVAR Technique de vente omnicanal au 1^{er} semestre 2024** : Aucun test effectué (RS5068 - Il s'agit d'une certification validée par France Compétences - Aucune équivalence possible) - Pourcentage d'obtention de la certification : Aucune donnée à ce jour
- **Accompagnement technique et administratif** : lors de votre inscription sur le site « moncompteformation », un membre de l'équipe pédagogique prend contact avec le futur apprenant. L'intervenant reste à la disposition du candidat tout au long de la prestation de formation jusqu'au passage de la certification. Le but de cette relation est d'apporter un service s'incluant dans la satisfaction client, mais aussi dans la dimension administrative que comporte le financement d'une formation avec des fonds publics. Accompagnement pédagogique : Le formateur ainsi que l'équipe pédagogique est joignable par mail et par téléphone tout au long de la prestation dans le but d'optimiser la réussite de la certification en sus des heures de formation prévues et sans limite de sollicitation

PROGRAMME DE FORMATION

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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

ORGANISATION

- **Méthodes mobilisées** : Formation individuelle ou en groupe qui comprend des cours adaptés au besoin du client, des exercices avec corrections et des supports écrits / Supports .pdf / Exercices au format adapté en fonction du logiciel étudié / Alternance entre parties théoriques et mises en situation professionnelle
- **Profil des intervenants** : L'animation de la formation est assurée par un formateur expert ayant plusieurs années d'expérience dans le domaine.
- **Modalités d'évaluation** : Évaluation de validation des acquis à la fin de formation.
- **Accessibilité** : En cas de situation de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation et des aménagements adaptés. Une salle répondant aux normes d'accessibilité accueil du public sera mise à disposition.
- **Contact référent handicap** : - Nicolas Fedou
- contact@competencesfirst.fr

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut-être engagé pour faciliter leur parcours

PLAN DE FORMATION

- **Compétence principale 1** : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques
- Module 2 : 7 étapes de ventes
- Module 3 : Les techniques de vente
- Module 4 : La négociation - Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés
- **Compétence principale 2** : Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter
- Module 5 : Encaissement
- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client
- **Compétence principale 3** : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat
- Module 7 : Conseiller à distance
- **Compétence principale 4** : Fidéliser le client via les réseaux sociaux
- Module 8 : L après-vente et la fidélisation
- Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux
- Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva
- Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente
- **Compétence principale 5** : Comprendre son environnement de vente omnicanale
- Module 12 : Comprendre son environnement de vente
- Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client
- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal



Compétences First

BOOSTEZ VOTRE CARRIÈRE