

PLAN DE FORMATION NEGOVENTIS VENDEUR CONSEIL OMNICANAL 2024-2025

Modules de formation	Volume horaire
Bloc 1 - Contribution à l'animation de la relation clients multicanale	140
M1.1 - Intégrer la culture de son entreprise	14
M1.2 - Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles	7
M1.3 - Préparer la prospection multicanale	28
M1.4 - Mettre en œuvre la prospection multicanale	28
M1.5 - Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal	21
M1.6 - Animer l'expérience client	28
Etude de cas - Mise en situation professionnelle	14
Bloc 2 - Collaboration à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente	73,5
M2.1 - Réceptionner et inventorier les produits	14
M2.2 - Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité	14
M2.3 - Valoriser les produits dans l'espace de vente	38,5
Etude de cas	7
Bloc 3 - Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal	206,5
M3.1 - Maitriser son offre et ses objectifs	28
M3.2 - Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal	73,5
M3.3 - Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements	28
M3.4 - Communiquer à l'oral	35
M3.5 - Utiliser le traitement de texte et les tableurs	28
Mise en situation professionnelle	14
Dynamique de groupe	7
Préparation Dossier Professionnel	49
TOTAL	476