



357€HT/J/Pers

FORMATION TECHNIQUE DE VENTE OMNICANAL

Cette formation prépare à la certification Technique de vente omnicanal détenue par formavar, enregistrée le 27/01/2020 sous le numéro RS5068 au Répertoire Spécifique de France compétences



Objectifs de la formation	
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	Vendeur souhaitant développer ses compétences et acquérir une certification dans le domaine de la vente omnicanal.
PRE REQUIS	aucun
ORGANISATION	Durée : minimal de 6j jusqu'à 8j : 3J (21h) en elearning sur une plateforme dédié et 3J à 5J (21h à 35h) en présentiel ou visio avec un formateur en face à face. Matériel : Un support de cours Nombre de Stagiaires : Minimum : 3 personnes et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant un minimum de 2 ans d'expérience dans le domaine du commercial et dans la pédagogie.
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. (test de positionnement) Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Evaluation des acquis (Etude de cas en fin de formation et Certification après la formation). Attestation de stage. Evaluation de stage à chaud. Relevé de présence -Evaluation de stage à froid
Certification	La certification RS5068 est passée directement avec le certificateur Formavar qui organise l'examen via internet selon les règles en vigueur au moment de l'inscription par nos soins. 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
MODULE SUIVANT	Autres modules
HANDICAP	Notre centre de formation est engagé dans une politique du handicap, à consulter sur notre site internet à l'adresse suivante https://www.borg-services.com/politique-handicap/

PROGRAMME

<ul style="list-style-type: none">• Introduction 0'50 <p>Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 1 et 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 <p>Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 5 : Encaissement- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client <p>Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat</p> <p>Module 7 : Conseiller à distance</p>	<ul style="list-style-type: none">- 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 <p>Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 12 : Comprendre son environnement de vente- Module 13 : La prospection omnicanale et la découverte client- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale
---	---

*inter ouverture de stage à partir de 3 pers