



VENUS CONSULTING



Cette offre de formation
est éligible à

**MON
COMPTE
FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



CERTIFICATION PROFESSIONNELLE TECHNIQUES DE VENTE OMNICAÑAL

RS5068

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

Certification Professionnelle Techniques de Vente Omnicanal



VENUS CONSULTING

Objectif

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

TARIF : 1690 € HT

ELIGIBLE CPF

100% À DISTANCE

21 H

TOUT PUBLIC

De nos jours, il est essentiel pour un vendeur de s'adapter au monde numérique en constante évolution. Le secteur du commerce a changé, exigeant des vendeurs qu'ils soient présents à la fois physiquement en magasin et en ligne. Cette transition implique l'utilisation d'outils connectés et d'analyses de données. La compréhension de sa clientèle et de son marché est fondamentale ; le vendeur doit être capable d'interagir avec sa cible via les réseaux sociaux et les communautés en ligne, tout en étant apte à analyser et à identifier son marché.

Formation certifiante inscrite au répertoire spécifique (réf. RS 5068) : Techniques de Vente Omnicanal

Formation certifiante dispensée en ligne, via notre plateforme de formation e-learning, ce qui vous permettra de suivre votre parcours de formation à distance, à votre rythme, grâce à des modules interactifs et des ressources pédagogiques variées.

PROGRAMME

Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques

- Module 1 : Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés
- Module 2 : 7 étapes de ventes
- Module 3 : Les techniques de vente : commander un produit ou un service non disponible en boutique à partir d'un appareil connecté
- Module 4 : La négociation

Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter

- Module 5 : Encaissement : sur un terminal connecté
- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client et abonner son client à la newsletter

Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat

- Module 7 : Conseiller à distance- utiliser le tchat et accompagner le client dans sa démarche

Compétence principale 4 : Fidéliser le client via les réseaux sociaux

- Module 8 : L'après-vente et la fidélisation : le e-rédactionnel, communauté de réseau, réputation
- 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 : utiliser les outils d'analyse du comportement client
- Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client : créer une campagne emailing ciblée
- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal