

SmartCAMPUS by CCI

BAC

Vendeur Conseil Omnicanal

KIABI

OBJECTIFS

Développer les compétences clés du commerce et de la relation client au sein de KIABI, enseigne reconnue pour son esprit d'équipe et son engagement envers le développement des talents. Apprendre à conseiller, vendre, valoriser les collections et contribuer à la performance d'un magasin dans un environnement omnicanal.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

À l'issue de la formation, accédez aux métiers du commerce, de la vente et de la mode : conseiller de mode, conseiller de vente, vendeur expert, responsable de rayon ou adjoint de magasin, avec de réelles opportunités d'évolution au sein de l'enseigne.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+2 dans le domaine de la vente et du commerce.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Présélection des candidats par l'école sur dossier, tests et entretien de motivation. Validation par l'entreprise. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Diplôme de niveau 3 ou seconde menée à son terme ou 1 an d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Potentiel commercial, ouverture d'esprit, goût du challenge, flexibilité et pluridisciplinarité.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

CAMPUS DE FORMATION

Chalon-sur-Saône

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'Etat de Vendeur Conseil Omnicanal, inscrit au RNCP niveau 4 n°36865 (enregistrement à France Compétences au 29/09/2022). CCI France Réseau Négoventis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie active et professionnalisante, animée par des experts de la formation et enrichie par les interventions de référents métiers KIABI. Les enseignements combinent apports théoriques, mises en situation concrètes et retours d'expérience terrain. Parcours individualisé, accès à un environnement numérique de formation à distance.

Apprentissage par projets, travaux collaboratifs, séminaires d'intégration et méthodes innovantes favorisent l'acquisition des compétences. Chaque alternant bénéficie d'un accompagnement personnalisé et d'un coaching individuel pour développer son potentiel et réussir son projet professionnel.

PROGRAMME (413 H)

Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale

> Intégrer la culture de son entreprise
> Préparer et mettre en œuvre des actions de prospection
> Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat
> Améliorer l'expérience client
> Travailler sur la relation digitale avec le client

Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

> Réceptionner et inventorier les produits
> Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
> Valoriser les produits dans l'espace de vente

Conseille le client et réaliser la vente dans un contexte omnicanal

> Maîtriser son offre de produits ou services
> Conseiller et vendre
> Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements

Nouveauté 2026 : premiers résultats en 2027

NOTRE ÉTABLISSEMENT EST ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Mise à jour juin 2026

CONTACT CHALON	CONTACT MÂCON	CONTACT BEAUNE & DIJON
Marina Monteil m.monteil@mdb.cci.fr - 03 85 42 36 29	**Aurélie Girard** au.girard@mdb.cci.fr - 03 85 21 53 48	**Fabienne Perrot** f.perrot@mdb.cci.fr - 03 80 25 94 53