|  |  |
| --- | --- |
| Certification professionnelle | Contenu formation |
| Bloc 1 : Améliorer l’expérience client dans un environnement omnicanal | 1. Assurer une veille professionnelle et commerciale  2. Participer à la gestion des flux marchands  3. Contribuer au merchandising  4. Analyser ses performances commerciales et en rendre compte |
| Bloc 2 : Contribuer à l’efficacité commerciale d’une unité marchande dans un environnement omnicanal | 1. Représenter l’unité marchande et valoriser son image  2. Conseiller le client en conduisant l’entretien de vente  3. Assurer le suivi de ses ventes  4. Contribuer à la fidélisation en consolidant l’expérience client |