



BAC +2
(20 ECTS)

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Découvre
la formation



89%

Taux de réussite
moyen

69%

Taux d'insertion
à 6 mois

89%

Taux de satisfaction
apprenants

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac.

DURÉE ET DATE

2 ans.

De septembre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~8 076 € /an~~ **GRATUIT***

*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.

SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €** (100% du SMIC)*.

*Sauf convention collective plus avantageuse.

ADMISSION

Parcoursup (si éligible)

et s'inscrire sur le site campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 38362

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Date d'échéance : 31/12/2028

RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours campus / 3 jours entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Assurer une veille commerciale
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mettre en valeur l'offre des produits et des services
- Entretenir la relation client
- Organiser et animer l'équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Gérer les achats et les approvisionnements

LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

■ LE PROGRAMME

Développer la relation client et vente conseil

Savoir comment agir avec le client, le comportement à adopter en point de vente, les différentes méthodes de vente.

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre et entretenir la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale

Définir une offre commerciale, comprendre et maîtriser les opérations promotionnelles, la mise en valeur de l'offre, le merchandising.

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

Maîtriser les tableaux de bords, les indicateurs commerciaux, l'approvisionnement des stocks, la gestion de la performance et de la rentabilité, également comment assurer le cycle d'exploitation du magasin, la trésorerie et les investissements.

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

Apprendre à gérer une équipe, organiser des tâches et des plannings, évaluer et former une équipe, ainsi que gérer le recrutement.

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter les collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Evaluer les performances de l'équipe commerciale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

■ LES DÉBOUCHÉS H/F

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint
- Chargé du service client

■ LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial (Bac+3)
- Bachelor Responsable de Commerces et de la Distribution (Bac+3)
- Licence (Bac+3)

■ L'ÉVALUATION

- Évaluation à la fin de la 2ème année
- Juin - Juillet

■ SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

■ LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

La filière Commerce offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous experts dans leurs domaines avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

■ LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍽 Cafétéria et Food Truck
- 🏟 1000 m² d'espaces sportifs

- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap
- 🚌 Transports de proximité

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com

