



**BAC +2**  
(120 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

**7 650 €/an GRATUIT\***

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

### SALAIRE DE L'APPRENTANT

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](http://campussuddesmetiers.com).

Passer les tests de positionnement  
et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 38368

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

- Cibler et proscrire la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

### 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

### Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

### Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

### Enseignements généraux

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

## ■ LES DÉBOUCHÉS H/F

- Attaché commercial
- Community manager
- Commercial sédentaire
- Chargé de clientèle

## ■ 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**.

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 m<sup>2</sup> 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](mailto: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](http://campussuddesmetiers.com)

