



BAC +3

negoventis

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Découvrez
la formation



86%

Taux de **réussite**
moyen

100%

Taux d'**insertion**
à 6 mois

100%

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.

TARIF PAR ANNÉE

8-996€ GRATUIT*

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

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 40675

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 23/05/2030

Titre à finalité professionnelle.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2 ou
d'un titre de niveau 5 en
commerce-vente,
Ou être titulaire d'un titre de niveau
5 et avoir d'une expérience de 6
mois en commerce-vente,
Ou avoir 3 ans d'expérience en
commerce-vente.

SALAIRE DE L'APPRENTANT

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

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines
entreprise.

DURÉE ET DATE

1 an.

D'octobre à juillet.

ADMISSION

S'inscrire sur le site
campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

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

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Construire, suivre et évaluer un plan d'action opérationnel afin d'optimiser l'expérience client
- Organiser et gérer des espaces de vente phygitaux
- Contrôler la conformité de l'espace de vente
- Gérer des approvisionnements et des relations avec les fournisseurs de l'unité de vente
- Gérer des stocks, des inventaires et du réassort en vue de la vente sur les canaux physiques et digitaux
- Gérer l'activité de l'unité de vente sur le plan financier
- Gestion du personnel : recrutement de l'unité de vente, organisation du travail, établissement des plannings
- Encadrer et animer l'équipe de vente

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 performance commerciale d'une unité de vente

- Analyser les comportements d'achat et exercer une veille
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer et conduire le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

Piloter une unité de vente sur les plans administratif, logistique et financier

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Établir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux

- Mettre en place des actions de promotion et d'animation commerciales
- Vérifier et superviser en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale

Manager les équipes de l'unité de vente dans un contexte de vente multicanale

- Participer au processus de recrutement
- Gérer les litiges et conflits entre les membres de l'équipe
- Établir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Encadrer, animer et organiser le travail d'une équipe commerciale

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Manager de rayon
- Chef de secteur distribution
- Acheteur
- Adjoint ou responsable de magasin

LES POURSUITES

- Master (Bac+5)
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- 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

