



BAC



Découvre
la formation



89%

Taux de **réussite**
moyen

69%

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.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un CAP,
Ou avoir validé l'année de 2^{nde},
Ou justifier de 1 an d'expérience professionnelle dans le secteur du Commerce.

DURÉE ET DATE

1 an.

De septembre à septembre.

TARIF PAR ANNÉE

6 648€ 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

S'inscrire sur le site campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 4 (BAC)**

Code RNCP : 36865

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 29/09/2027

Titre à finalité professionnelle.

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

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

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Animer une surface de vente
- Gérer l'agencement dans les rayons et l'approvisionnement des stocks
- Maîtriser les bases de la relation commerciale

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

Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de son entreprise
- Préparer et mettre en oeuvre la prospection multicanale
- Animer l'expérience client
- Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal

Collaboration 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

Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre
- Tenir un poste de caisse et réaliser des encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser les outils bureautiques

■ LES DÉBOUCHÉS H/F

- Vendeur conseil
- Vendeur spécialisé
- Chargé de prospection
- Téléconseiller

■ LES POURSUITES

- BTS MCO (BAC+2)
- BTS NDRC (BAC+2)
- TFP Gestionnaire d'unité commerciale (BAC+2)

■ 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

