



**BAC +2**



Découvrez  
la formation



**80%**

Taux de **réussite**  
moyen

**100%**

Taux d'**insertion**  
à 6 mois

**91%**

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 ou d'un titre  
de niveau 4,  
**Ou** avoir 3 ans d'expérience dans le  
secteur du Commerce.

### DURÉE ET DATE

**2 ans.**  
D'octobre à juillet.

### TARIF PAR ANNÉE

**7541€ 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  
**campussudmetiers.com.**

Passer les tests de positionnement  
et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 36141

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 26/01/2027

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

- Vendre et commercialiser des produits ou des services
- Gérer un rayon et les stocks
- Organiser une animation commerciale
- Analyser les résultats commerciaux
- Réaliser une veille concurrentielle du marché

### 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

### Mise en œuvre des actions commerciales et marketing digitales de l'unité commerciale

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente

### Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Conseiller, argumenter, vendre et fidéliser
- Assurer le traitement des réclamations

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

- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Utiliser les outils bureautiques

### Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Analyser les résultats commerciaux de l'unité
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre
- Gérer les stocks de produits

## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Adjoint de magasin
- Assistant manager
- Chef de rayon/d'équipe junior
- Responsable d'univers / de rayon

## 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 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 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

04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers

13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

campussuddesmetiers.com

