



BAC +2



Découvrez
la formation



83%

Taux de réussite
moyen

83%

Taux d'insertion
à 6 mois

85%

Taux de satisfaction
apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un BAC.

DURÉE ET DATE

2 ans.

De septembre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~8076 €~~/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 **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)*.

*Sauf convention collective plus avantageuse.

ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de candidature complet 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
- Elaborer 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

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- 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
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen national final

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

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 la Distribution Omnicanale (BAC+3)
- Licence Pro (plusieurs possibilités)

L'ÉVALUATION

Obtenir une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 aux épreuves nationales finales (en fin de 2^{ème} année).

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 ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** 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

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
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



Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

