



BAC +3



Découvrez
la formation



92%

Taux de réussite
moyen

100%

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+2,
Ou d'un titre de niveau 5,
Ou justifier de 3 ans d'expérience dans le secteur Vente.

DURÉE ET DATE

1 an.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~8 966€~~ **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 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 36395

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 25/04/2025

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

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

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Construire un plan stratégique de prospection et de développement omnicanal
- Négocier une offre commerciale
- Commercialiser des produits ou services
- Animer une réunion d'action commerciale
- Gérer un projet
- Organiser et gérer la vente omnicanale et la logistique associée
- Veiller au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat
- Manager ses équipes

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

LE PROGRAMME

Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier et sélectionner des actions marketing et commerciales adaptées
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal

Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en oeuvre
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication

Construction et négociation d'une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes

- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive

Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet en organisant et en mobilisant une équipe
- Animer les réunions commerciales
- Évaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées

Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Business developer
- Ingénieur commercial
- Responsable commercial
- Chargé de clientèle particuliers / professionnels

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate possible
- Poursuite d'études possible en Master

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 meilleurs 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

REPUBLIQUE 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

