



BAC +3



Découvrez
la formation



100%

Taux de réussite
moyen

NC

Taux d'insertion
à 6 mois

100%

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 en commerce-vente, **Ou** d'un titre de niveau 5 et justifier d'une expérience de 6 mois en commerce-vente, **Ou** justifier de 3 ans d'expérience en commerce-vente.

DURÉE ET DATE

1 an.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~8 996€~~ **GRATUIT***

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

SALAIRE DE L'APPRENTI

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 : 36534

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 01/06/2025

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 d'action opérationnel
- Gérer la vente omnicanale
- Encadrer et animer une équipe de vente
- Élaborer des outils numériques de pilotage
- Analyser en continu les résultats des ventes
- Créer l'argumentaire commercial en lien avec le produit
- Faire une veille concurrentielle et technologique
- Générer des leads
- Négocier et closer les conditions contractuelles

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 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

Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- 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

Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- 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

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

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

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
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

