

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP : 34031

DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE - niveau 5

NOUVEAU DIPLÔME : 1ère session en 2022

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur :
<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



MÉTIERS VISÉS

Conseiller-e de vente et de services, Chargé-e de clientèle, Chargé -e du service client, Marchandiseuse, Manager-euse adjoint-e, Manageur-euse d'une unité commerciale de proximité.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Être capable de :

- Développer une relation client
- Animer, dynamiser et vendre une offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager une équipe commerciale



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne ayant une appétence pour la relation client, la gestion et souhaitant prendre la responsabilité d'une unité commerciale.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Avoir satisfait aux pré-requis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de Mars à Décembre.



PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 4.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins.
Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES / OPÉRATIONNELS

- Développer la relation client et vente conseil
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Analyser les performances commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication sur l'unité commerciale

CONTENU

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation une offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management d'une équipe commerciale

DOMAINE GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Le + de notre CFA :

- Accompagnement à la Certification obligatoire en langue anglaise (PeopleCert)

MODALITÉS DE SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.

Livret d'apprentissage et visites en entreprise.

Évaluation des acquis : en fin de parcours.

Dispense des domaines généraux possible, nous consulter.

TARIF

Frais de participation pédagogique 50€ et un carnet de timbres autocollants par année de formation.

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue. Le tarif vous sera communiqué par devis.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

Formation sur 2 ans.

À partir de 675 heures/an, sur 2 ans.

2 jours au CFA semaine et 3 jours en entreprise/ semaine + 9 semaines de 5 jours au CFA.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.

SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle Marketing : Manager opérationnel.

Licence professionnelle Management des points de vente.

Licence professionnelle Distribution.

Bachelor commerce, Bachelor e-commerce.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants, salles de cours équipées de vidéoprojecteurs, laboratoire de langues.

Supports pédagogiques remis à l'apprenant.

Équipement professionnel individuel, nous consulter.

MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.

Contact : Michèle DARNEY

michele.darney@cfablagnac.org

05 62 74 73 72

CONTACT

21 avenue Georges Brassens
31700 BLAGNAC

Tel. : 05 62 74 73 72

accueil@cfablagnac.org
www.cfablagnac.org

