CFA BLAGNAC
Commerce & Services

FICHE FORMATION - FILIÈRE COMMERCE

# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

RNCP : 34031
DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE - niveau 5

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN POUR L'ANNÉE 2023 : 36%
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, Marchandiseur, 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 prérequis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période de pré-inscription de Mars à Décembre.
Entretien individuel et bilan.

## 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 la vente conseil
- Animer et dynamiser une offre commerciale
- Analyser les performances commerciales
- Concevoir et mettre en place la communication sur l'unité commerciale dans un contexte de digitalisation
- Manager une équipe 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

## 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.
Délivrance d'un certificat de formation et d'une attestation de compétences professionnelles. En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de valider les blocs de compétences non acquis durant 5 années maximum.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

## 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.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif
Supports pédagogiques remis à l'apprenant
Équipement professionnel individuel, nous consulter.

## TARIF

**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.

## 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.

## SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle Marketing : Manager opérationnel.
Licence professionnelle Management des points de vente.
Licence professionnelle Distribution.
Bachelor commerce, Bachelor e-commerce.

## MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.

Contact : Pôle CSE
candidature@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**


Communication © CFA Commerce et Services - Crédits images : ©Alexandra GARROS - @Adobestock