



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Code RNCP : 38362

NIVEAU 5

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

OBJECTIFS PROFESSIONNELS
Développer une relation client Animer, dynamiser une offre commerciale Assurer la gestion opérationnelle Manager une équipe commerciale Métiers visés : Conseiller de vente et de services, vendeur-conseiller e-commerce, chargé de clientèle ou du service client, marchandiseur, manager adjoint, manager d'une unité commerciale de proximité.

PUBLIC CONCERNÉ	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Toute personne qui souhaite devenir un professionnel hautement qualifié dans l'animation et la gestion d'un espace commercial	Formation en présentiel

PRÉREQUIS	MOYENS HUMAINS
Être titulaire du baccalauréat ou du diplôme d'accès aux études universitaires, Être titulaire d'un titre ou diplôme classé ou homologué niveau 4 (Baccalauréat général, technologique ou professionnel, brevet professionnel, brevet de technicien).	Référent administratif : viedelapprenant@cfablagnac.org Référent handicap et accompagnement socio professionnel : accompagnement@cfablagnac.org Référent pédagogique : pedagogie@cfablagnac.org Référent suivi entreprise : pedagogie@cfablagnac.org Nom des formateurs : communiqués à l'entrée en formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
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. accompagnement@cfablagnac.org	Alternance des méthodes, techniques pédagogiques pour favoriser l'action et l'ancrage des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Les méthodes actives et interrogatives sont privilégiées pour une approche dynamique des apprentissages.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS	MOYENS PÉDAGOGIQUES et TECHNIQUES
Avoir satisfait aux prérequis. Avoir rendu le dossier d'inscription complet. Période d'inscription de Janvier à Décembre. Dispense des domaines généraux possibles en fonction des profils candidats : nous contacter.	Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif, deux studios d'enregistrement vidéo. Foyer, Bar-brasserie, cafétéria avec prise en charge OPCO possible, épicerie solidaire, magasins pédagogiques, restaurants pédagogiques et cuisines pédagogiques. Équipement professionnel individuel, nous consulter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	VOLUMÉTRIE HORAIRE et CONTENU		
Conseiller, vendre et développer la relation client Élaborer, adapter et mettre en valeur une offre de produits et de service Agencer et maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel Organiser, concevoir et mettre en place la communication de promotions et d'animations commerciales Fixer des objectifs, analyser les performances commerciales et mettre en œuvre le reporting Elaborer les budgets, gérer et suivre les approvisionnements et les règlements Manager une équipe commerciale	Le volume est donné à titre indicatif et peut varier en fonction du calendrier d'aménagement du parcours de formation de l'apprenant		
	Intitulé	Volume horaire annuel	
		1ère année	2ème année
	Culture Générale et Expression	66	66
	Langue vivante étrangère Anglais ou Espagnol	78	78
	CEJM	90	90
	Statistiques/représentations graphiques	29	29
	Bloc 1 Développement de la relation client et vente conseil	100	100
	Bloc 2 Animation et dynamisation de l'offre commerciale	100	100
	Bloc 3 Gestion opérationnelle	100	100
	Bloc 4 Management de l'équipe commerciale	100	100
	EPFE	12	12
	Total	675	675

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS	SANCTION VISÉE
Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps. Livret d'apprentissage et visites en entreprise. Évaluation des acquis : Contrôle en cours de formation, et fin de parcours. Délivrance d'un certificat de réalisation 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.	Diplôme de niveau 5 selon le référentiel de certification de l'Éducation Nationale.

POURSUITE DE FORMATION
Titre professionnel REM Licence professionnelle Marketing : Manager opérationnel Licence professionnelle Management des points de vente Licence professionnelle distribution Bachelor commerce, Bachelor e-commerce

DURÉE	EFFECTIFS
Formation sur 2 ans. À partir de 675 heures/an 2 jours à la CFA semaine et 3 jours en entreprise/ semaine et quelques semaines entières à la CFA	Effectif par groupe : minimum 16, maximum 30

DATES	HORAIRES
Selon le calendrier prévisionnel mis à disposition par les conseillères de formation.	Du lundi au vendredi de 8h15 à 18h15. Les horaires peuvent varier en fonction de l'emploi du temps et de la filière

LIEU	TARIFS
Cité des Formations et des Apprentissages 21 avenue Georges Brassens 31700 Blagnac	Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue dont le tarif est communiqué par devis.